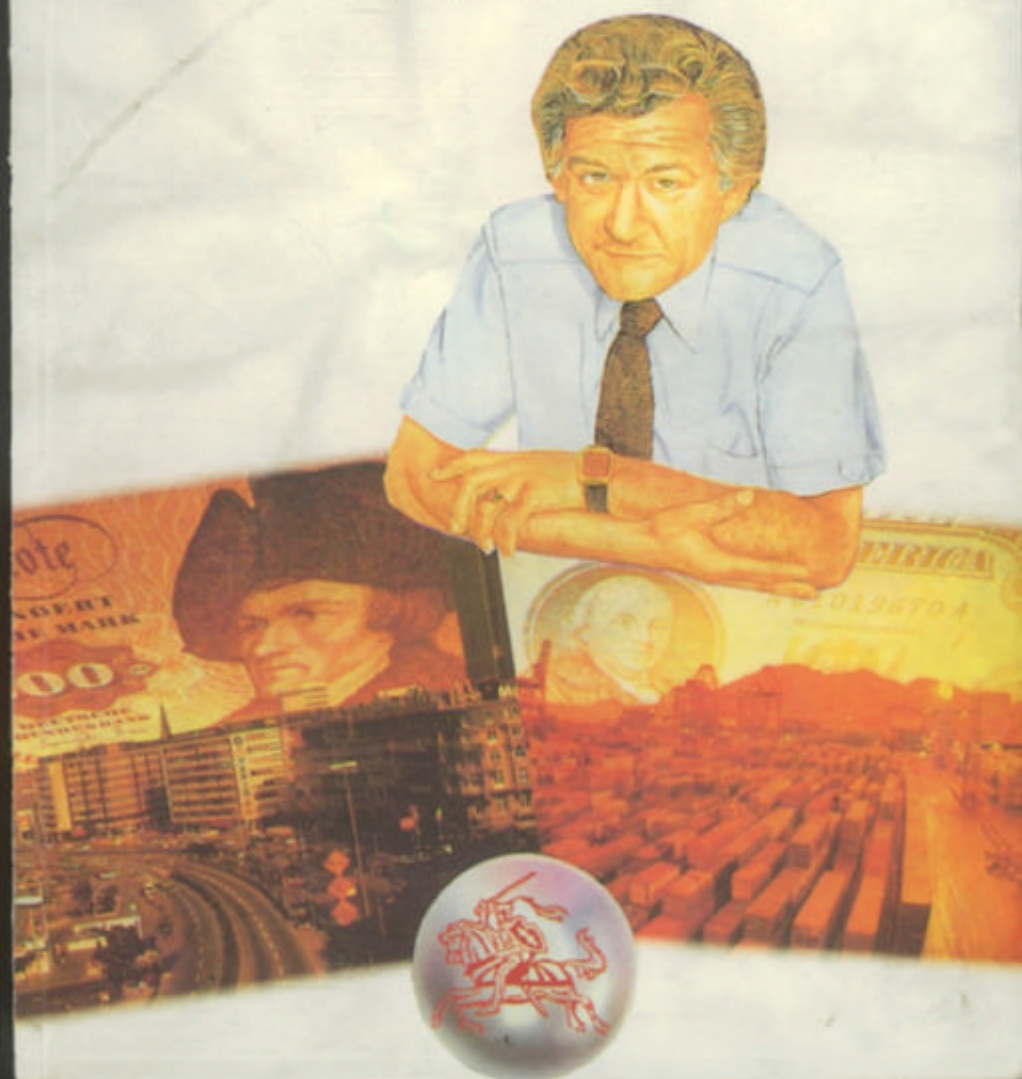


犹太人 致富高招

徐德志 编著



犹太人致富高招

（一）犹太纵览

1、“世界商人”称誉

犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界商人”的桂冠，引起了世代经济人士的关注和研究。

远古时代，阿拉伯商人曾一度征服全球，以其“厚利多销”的经营原则赢得了市场，那时候的阿拉伯商贾纵横世界，足迹遍及地球每一个角落。他们有一个来自沙漠的观念，认为在沙漠里得到一杯水是非常难能可贵的，而第二杯水更是贵重得多了，因此它往往要比第一杯水价格高出数倍乃至十多倍。

阿拉伯商人的经营技巧，虽然在今天已显得不那么突出了，但它至今仍被商界传颂，被人们称为世界四大经商民族优秀技艺之一。为什么阿拉伯商人那种与“薄利多销”经营原则格格不入的手法都能成功呢？这与远古时代的市场处于生产导向阶段有关，换句话说，那是“卖方市场”，产品供应尚未能满足人们的需求。再加上阿拉伯民族历史文化悠久，他们商品意识比别的民族强，他们运用这一手，征服了许许多多的竞争对手，占领了许许多多的市场，使阿拉伯商术名扬四海。

但是，随着时光的流逝，商品经济的发展，印度人经商术、华人经商术、犹太人经商术脱颖而出，逐步在世界商海中独树一帜，破浪前进，形成了古今中外闻名的“三大经商术”，被称为世界级的商法。

印度人经商术集中体现在两点精神：一是善于从两地易货取得比较利润，如从非洲取得廉价的钻石运到物以稀为贵的欧洲、亚洲，又从欧洲、亚洲取得的轻工业品、日用品运到非洲去出售，这样从两地的悬殊差价中盈得丰厚的比较利润。二是注重现实，他们往往把今天的10元钱看得比明天的100元钱还要重要。凡事讲实惠，注重道德观念和人际关系。正是凭着这种商法，印度商人遍布世界各个市场，经商致富的巨贾不计其数。

华人的经商术集中表现为勤俭持家，小本积累，灵活经营等特点，由于经营得法，华商成为富豪者数不胜数，特别是在泰国、印尼、马来西亚、新加坡、菲律宾、港澳台等国家和地区，华商的财力首屈一指，令别的民族厂商自叹不如。

犹太人的经营术最富于个性，如注重契约和律师、富而不奢、巧选目标、时间观念、只信自己等等，其思维方式与众不同。为什么犹太商人特别注重契约呢？据说“契约”一词起源于圣经的旧约，指“契约”是“人和神之间的一种约定”。旧约上的故事大都是描写因为违约而遭天谴的事情。这也使得欧美的大多数人都非常重视契约。犹太人与别人做生意，一旦双方达成共识，就必须订立契约，这就决定了双方在契约上的义务关系。所以在订契约时，犹太人非常慎重，逐条推敲，与对方讨价还价，尽可能考虑到交易上可能发生的一切意外情况，并且要聘请律师严密审定，以确保自己的权益。

大财伐罗思柴尔德正是犹太商家的杰出代表，他的始祖名为梅耶·亚莫夏，少年时在另一成功的犹太商贾奥片·海穆处当学徒。后来自立门户经营古董店，以贵族巨贾为推销对象。在18世纪后半期至19世纪的动乱期间，因善于应变和经营，获得了巨大的盈利。他的经商手法可以说是犹太商人的典范，他的座右铭把犹太商人的思想表露得淋漓尽致。例如：

“塞满钱包并不是十全十美。但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。”

“有钱并不是坏事，也不会被钱诅咒。要知道钱会祝福人间的。”

“金钱会不断提供机会给你。”

“金钱会给好人带来喜讯，使坏人更倒霉。”

这就是犹太商人的金钱观念。为了赚钱，可谓用尽千方百计，绞尽脑汁。如果不是这样嗜钱如命，犹太巨商怎能形成呢？

在拿破仑时代利用资金与情报及天生的智慧，纵横英、法等欧洲各地，积蓄了巨额财富的梅耶·亚莫夏·罗思柴尔德，于产业革命开始后摇身一变成为新时代的企业家，不惜投入全部资产设立银行，开始做股票买卖，投资于刚崛起的铁路、矿业等大项目，将5个儿子安排到伦敦、维也纳、巴黎、法兰克福、那波里等欧洲各大都市定居，让他们就地创业，构成彼此呼应的紧密体制，开创了世界第一个跨国公司的先河，形成了世界第一的大财团。经过二百多年的日日夜夜，至今在巴黎、伦敦的罗思柴尔德财团仍保持着相当的财力和经营能力。当今美国人流行一句话：“美国的钱装在犹太人的口袋。”此说法在某种程度反映出犹太商人盈利的本事。

2、犹太人探源

犹太人是人们普遍熟悉的，但亦给人们一种神秘感。大家都知道犹太是个智慧、勤劳、坚毅的民族，但对其历史及渊源却一知半解，这与该民族经历了漫长的曲折历史有关。

犹太人（Jew）是指以色列 12 支派的犹太支派所传下的后代。历史上的犹太人有四种称谓，即希伯来人、以色列人、犹太人、犹太人。公元 135 年流散之前的犹太人被称为“希伯来人”，这是迦南土著对他们的称呼，意思“来自河（指幼发拉底河）那边的人”。“以色列人”为古今犹太人的统称。“以色列”一词，希伯来语意为“与上帝摔跤”，典出自《创世记》第 32 章：族长雅各曾与化身为人的上帝摔跤，而后改名为“以色列”。纯粹的犹太人为亚伯拉罕、以撒、雅各（即以色列）的后裔，雅各生 12 个儿子，形成以色列 12 支派。由摩西率领以色列出埃及，又在约书亚的带领下进入迦南地。公元前 1028 年至公元前 933 年建成扫罗、大卫、所罗门的统一王国。公元前 933 年统一王国分裂，北方 10 支派组成以色列王国，南方 2 支派组成犹大王国。公元前 722 年，以色列王国被亚述人所灭。10 支派流散异邦，或同化于异族，历史上成为“失踪的 10 个支派”。南方的犹大王国主要由犹大支派组成，仍保有原先的民族特征，故后世犹太人一般都是犹大支派的后裔。据考，犹太人本来就是来自希伯来文“犹太”（Judah）一词的希腊文与拉丁文的翻译名称，最初是希腊、罗马人对犹太人的蔑称。公元 2 世纪后逐渐为世界通用，失去贬义，统称以色列民族留存下来的后代为“犹太人”，如称耶稣是“犹太人的王”，“有虔诚的犹太人从天下各国来，住在耶路撒冷”等。后世各派犹太人一般认为，凡犹太妇女所生的子女就是犹太人，而犹太教改革派则认为，双亲中有一方为犹太人所生的子女，也算犹太人。从单纯的宗教角度看，一些社团保留了犹太教的许多基本教义，不论在何地都被认为是属于犹太社团。

中国人对犹太人的称呼，在汉语中称谓“犹太”一词出现较晚，大约在清朝道光前后开始使用。历史不同时期有不同称呼。在众多的称呼中，有的是中国犹太人自取的，有的是汉人或其他民族称用他们的。有的属于正式的，有的属于非正式的。一般有以下一些称谓：

1、“一赐乐业”。中国开封犹太人多次在碑志使用的称谓。一般认为该名称来源于“以色列”一词的音译。

2、开封犹太人曾向天主教耶稣会的会士以“古教”自称。

3、“回回古教”曾是开封犹太人自称，古代“回回”是指来自西域的人。

4、“天教”。由来华天主教耶稣会的会士称用。

5、“天竺教”。据认为最早由开封犹太人在早期使用过，后来废弃了。

6、“挑筋教”。来源与犹太文化有关，清代成为通用称谓，开封犹太会堂后的胡同在 20 世纪前曾称为“挑筋教胡同”。

7、“教经教”。一说来源与犹太文化传统有关。清末开封当局以此将“挑筋教胡同”改为“教经胡同”。

8、“青回回”、“蓝帽回回”。来源于犹太习俗。据说犹太人在举行宗教仪式上戴蓝色小帽，故称之。

9、“七姓回子”。来源于开封民间有关犹太人有“七姓八家”的传说。

10、“摩西教徒”。来源与犹太宗教史有关。

11、“术忽”、“珠赫”、“主容”、“主鹞”。分别在元代文献中出现，一般认为是古代中国人对犹太人的称谓。尽管这些名称用字不同，但均根据西文中“犹太”一词的音译而来。

12、“斡脱”。最早由中国学者提出指代犹太人的一种称谓。后来学者对此表示异疑。

13、“铁屑”、“铁薛”、“迭屑”。亦被认为是早期出现在汉语中称呼犹太人的用语，宋、元年代已有使用，也可能早在唐代已通用了。

14、“祝虎”、“祝乎德”。系清代文献中对犹太人的两种称谓。

15、“如德亚”、“如得亚”、“德亚”。是明末清初由天主教耶稣会士介绍过来的几种称谓。

从上述的各种称谓可看出，中国汉语对犹太人的称呼较为复杂，尽管今日已统一用“犹太”称谓了，但作为研究中国古代犹太人问题还值得进一步探讨的。

至于犹太人在中国的历史，可追溯到一千年以前。尽管学者对最早犹太人来华的确切年代仍有分歧，但对犹太人早在古代就与中国发生交往这一事实却无异疑。史料已经证实，无论是在古代，还是现代，都有相当数量的犹太人在中国定居、从商、生活。对于犹太人最早来华时间，中外学术界的观点主要行周代或周代以前说、汉代说、唐代说三种。持周代或周代以前说者试图以中国开封犹太人所立《弘治二年碑》碑文的个别字句，以及《圣经》中个别章节内容推断出犹太人早在公元前8世纪就已来到中国这一结论。持汉代说者根据丝绸之路开通年代、中国开封犹太人所立《正德七年石碑》碑文记载，耶路撒冷第二圣殿被毁，犹太人散居年代开始，以及1926年法国人在洛阳发现有关古碑文拓本，得出犹太人在汉代（公元1世纪）就已来到中国这一看法。唐代说者认为，犹太人早在唐代便进入中国，其根据是：

（1）英国考古学家在新疆党党乌伊里克发现一希伯来文书，被定为8世纪商业函件；

（2）法国考古学家伯希和在敦煌千佛洞发现一份犹太教祷文，据鉴定亦为8世纪遗物。人们由此相信犹太商曾在8世纪经中亚到达中国新疆；

（3）10世纪阿拉伯旅游家阿布·赛义德·哈桑在其《中国印度记闻录》中提到874—901年中国爆发的农民起义曾在广府（疑为广州）杀死伊斯兰教徒、犹太教徒、拜火教徒等12万人。这一记载说明了当时中国广府已有犹太人；

（4）出土唐朝具有明显闪米特人特征的陶俑，间接佐证犹太人在唐朝的出现。对上述三种说法，目前多数学者赞同唐代说。

对于犹太人来华线路基本分为“陆路”说和“海路”说。“陆路”说主要指循丝绸之路前往中国的线路，同时也不排除从印度、阿富汗进入中国西藏，再进入内地这一路线。“海路”说主要指从海路抵中国东南沿海港口，然后再由陆路到中国一些主要商业城市。

尽管说犹太人进入中国有上千年历史，但没有史料佐证在唐代以前已出现相对固定的犹太社区，或有一定数量的犹太人在同一地区聚居，当时来华的犹太人主要从事贸易活动。到了宋代才开始出现有一定规模的犹太社区，至10—11世纪，约有1000犹太人集体定居开封。以后逐步在杭州、广州、北京、宁波、宁夏、扬州、泉州、南京、洛阳、敦煌、长安、新疆、西藏、上海等地先后出现犹太人社区了。

3、艰难曲折的犹太史

犹太民族的历史，可追溯到四、五千年前，是人类历史上最悠久的民族之一。犹太民族是世界民族中最具特殊性，从罗马帝国那时起，就分崩离析，大部分人被迫离开故土，流散天涯。在艰难曲折的漫长岁月里，他们民族的特性、宗教、语言、文学、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有分崩离析，始终保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管犹太人长期受到大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍做出种种惊天动地的伟业，对世界文明作出了令人瞩目的贡献。千百年来，特别近百年来，犹太人才辈出，精英遍布世界，处境条件与成果产出形成强烈的反差现象，这不得不令世人注意到这个民族的旺盛生命意识和坚毅的进取精神。

犹太人的历史，据有关资料和《圣经》记载，都说美索不达米亚西南边勒底的吾珥是犹太人的起源地，并指出是从公元前两千年左右开始。犹太人作为民族的形成过程中，吸收了他们与之接触的各种族类型的许多成员，形成了人类学上非单一性的犹太民族。

犹太史的四千年左右中，经历了许多时期，据资料指出，主要有以下一些时期：

犹太史士师时期。指以色列人在公元前 13 世纪离开埃及进入迦南，到约公元前 11 世纪建立统一王国这段时期的历史。

犹太史分国时期。指从所罗门王死后，统一王国分裂为南北两国起，至北国以色列公元前 722 年亡于亚述，南国犹大公元前 586 年亡于新巴比伦，这段长达 350 年的历史（公元前 933—前 586 年）。

犹太史希腊时期。从公元前 331 年春，希腊马其顿王亚历山大占领波斯首都苏萨，正式结束波斯帝国对巴勒斯坦地区的控制。到公元前 63 年，罗马将军庞培将巴勒斯坦、叙利亚设为罗马行省，这段时期的历史为犹太史的希腊时期。

犹太史罗马时期。指公元前 63 年罗马将军庞培进占叙利亚、巴勒斯坦，设立罗马行省后，犹太人在罗马帝国统治下的这段历史。

犹太史波斯时期。指波斯居鲁士王释放被掳犹太人回归耶路撒冷，到波斯帝国被希腊亚历山大灭亡这段时期的历史（公元前 538—前 331 年）。

犹太史统一王国时期。指以色列在公元前 11 世纪初年建立统一王国后这段时期的历史。这段时期是公元前 1020—前 933 年，为希伯来民族发展史上重要阶段，达到了历史上空前的经济和政治的繁荣。

犹太史流散时期。指公元前 70 年和 135 年，犹太人反抗罗马统治的最后两次大起义失败后，幸存下来的犹太人被迫逃离巴勒斯坦向世界各地流散，这个长达 1800 余年的民族流散的历史。

犹太史被掳时期。指公元前 586 年南国犹大亡于巴比伦，众民成为“巴比伦囚虏”这段时期的历史。这段时期是从公元前 586 年“第一圣殿”被毁为标志的犹太国灭亡，到公元前 538 年波斯王古列（亦译居鲁士）宣布释放被掳犹太人回巴勒斯坦时止。

犹太史族长时期。指希伯来民族（即犹太民族）的起源及形成时期。这一时期的历史至今仍缺乏确凿的史料。据一般传说，希伯来民族的发源地在西亚美索不达米亚的南部，即今伊拉克南部地区，大约在公元前 3000 年左右，这里有一个属于闪族的游牧部落，族长名他拉，他的家族住在幼发拉底

河畔迦勒底的吾珥城，他们就是今天犹太人的祖先。

追溯犹太的历史，可见犹太人在漫长的岁月都处于失去家园和流亡漂泊之中。据资料指出，10世纪时，散居世界各地的犹太人有150万之多，到19世纪，散居在俄国的犹太人达90万。在公元70年，犹太人总计有800万，而在巴勒斯坦本土剩下300万，有500万犹太人流散在世界各地。到1978年，全世界犹太人口约为1400万，比公元70年的人口仅仅增加57%，个中原因，在于反犹太主义的恶浪一次又一次地吞噬犹太人的性命，使犹太民族的繁衍都受到扼制。特别是在19世纪70年起，反犹太主义升为一种意识形态和政治运动而在德国产生，制止德国犹太人权利和禁止犹太人移居德国。在第二次世界大战期间，德国法西斯更是野蛮屠杀犹太人，大约有600万犹太人丧生，占当时犹太人口总数的1/3以上。

类似德国发生的对犹太民族的敌视态度，仅是某个历史时期的表现。事实上，敌视犹太人的原因，早起源于远古时代。据资料分析，其中最重要一个原因是犹太人信奉的神教和周围的多神教世界发生了不可调和的冲突。由于坚持神教，在犹太人从巴比伦之囚返回以后，他们与毗邻民族的关系日趋紧张。古埃及历史学家、盖利奥波尔最高祭司马内松（公元前4世纪后半期——前3世纪初）的著作是记述这方面情况的最早文献。在中世纪基督教文化的氛围中，犹太人在欧洲受到排斥和迫害是很自然的事。基督教徒认为，犹太人的祖先曾经参与把耶稣钉上十字架一事，基督教教会视犹太人为瘟疫。

犹太民族虽然灾难迭起，几乎遭到灭族之灾，但仍为世界文明作出了特殊的贡献。犹太民族曾经创作出优秀的古代文化。古代犹太文化又称希伯来文化，与希腊文化并称“双希文化”，是人类文明的源头之一。犹太民族对人类文化的重大贡献之一，是《圣经》，它对欧洲文化产生了长久而深远的影响。近百年来，犹太人在各种领域中产生出一大批有世界影响的文化精英，除了马克思外，有近70人获取世界最高科学奖——诺贝尔奖金，有科学巨子爱因斯坦，有天才画家毕加索，心理学家弗洛伊德，著名诗人海涅，大文豪茨威格，杰出文艺评论家勃兰兑斯，举世闻名的外交家基辛格，音乐大师、作曲名家、名指挥和名小提琴家、各类文艺明星……不计其数，都是名震遐迩的佼佼者。

犹太人对世界文化发展的贡献如此巨大，是很令人深思的。除犹太民族有其特殊素质因素外，其中最重要是犹太人一直高扬自己民族精神，以顽强的意志和巧善的策略从精神上保护自己。即使在物质生活极度艰难时刻和在肉体上遭残酷迫害时期，也没有丧失民族志气，没有萎靡颓唐。相反，他们越加寻求精神上的奋发和超越。由于犹太人注重民族精神的传统，所以他们从事的职业绝大多数是与精神生活有关的，如律师、教授、科学家、哲学家、艺术家、音乐家、记者、编辑、医生等。据统计，犹太人只占美国总人口的3%，但获诺贝尔奖金的美国科学家中，有28%是犹太人，美国东部名牌大学的教员中30%是犹太人，美国司法部的律师中有30%是犹太人，美国宇航局的科学家和技术员中有60%是犹太人。

犹太人没有因长期失去家园和过着漂泊生涯而忘了祖宗，从19世纪末，犹太复国主义兴起，历尽艰辛和斗争，终于在1948年5月14日，以犹太人为主的以色列国在特拉维夫宣告成立，后迁都耶路撒冷，希伯来语为国语。以色列的国旗呈长方形，底面为白色，上下各有一道浅蓝色的宽带。旗的颜

色来自犹太教徒祈祷时用的披肩。旗的白色部分中间是一个六芒星，叫大卫王之星，亦称大卫王之盾牌。据《圣经》记载，大卫为古犹太国国王。国旗是根据 1891 年犹太复国主义者运动的旗帜制订的。

以色列的国徽中心图案是一个七枝烛台，这七枝烛台是犹太教圣殿及会堂中的圣器，形如一柄七齿杈子，它是犹太教礼仪用具，后成为古代犹太教的徽号……。可见，以色列国与犹太人的关系。以色列建国 40 多年了，尽管它现在的国土疆域一直是个有争议的问题，但以色列国民加速经济建设，其国民生产总值 600 多亿美元，人均超过 12000 美元，名列世界 20 个经济最发达国家之列了。

4、犹太人口的变化情况

犹太人口的情况由于千百年来遭受恶运，在变化和发展中有着特殊过程。犹太民族的形成在公元前 20 世纪，它是具有极强的繁衍生殖能力。到公元 70 年，世界犹太人口已达 800 万，其后由于遭到一次又一次的反犹太主义的迫害，使得这个民族大批人口被杀害，人口生殖和生存受到扼制。到公元 1978 年，经过 1908 年，世界犹太人口只有 1400 万，仅仅增长 57%，与全世界各民族人口总量的增长相比，其增长率仅是世界人口的几十分之一。

导致犹太人口增长缓慢有多种因素，在各时期各地区情况不一样。如在 19 世纪末期，犹太人除了受反犹太的迫害外，亦因其都市化程度较高，出生率和死亡卒渐低，人口增长则停滞。据统计，1948 年—1980 年，整个人类增长约 71.7%，而世界犹太人口仅增长 26.7%。

如果从自然变化现象分析犹太人口的增长缓慢原因，大致有如下一些：

结婚年龄提高了。犹太人被迫大迁移、大漂泊，散落在世界各地，主要在各国的城市，他们在欧美地区受同化和世俗化的影响，被独身之风感染，结婚年龄增长了。据统计，1915 年，欧洲犹太人结婚年龄男性为 24.5 岁，女性为 21.8 岁；到 1936—1940 年分别上升为 28.4 岁和 24.5 岁。犹太人晚婚的另一个原因，亦与其受到各种歧视、迫害、生活不安定有关。晚婚对人口增长会起一定的减缓作用。

离婚率的提高。犹太人散居在世界各地，在欧美各地的犹太人受世风的影响，进入 20 世纪离婚率明显提高了。有资料表明，欧美犹太人在 1949 年离婚率为 1.7‰，到 1950 年升至 2.1‰。总的呈上升趋势。这种现象也不能不说影响着生育问题。

出生率下降。中欧犹太人于 19 世纪下半叶就出现出生率下降趋势，这趋势逐渐扩展到东欧的犹太人中。在第一次世界大战前夕，欧洲某些城市的犹太人的出生率几乎同等于死亡率，个别城市出生率低于死亡率。在 20—30 年代，在政治经济危机和反犹太倾向增强的环境下，犹太人出生率更低。

1926 年苏联的犹太人出生率降低到 24.6‰（1897 年为 35.5‰），而苏联平均出生率为 43.3‰。可见，犹太人的出生率远比苏联人低。甚至二次大战后，犹太人出生率仍增长缓慢。如以色列 1970 年出生率为 24.4‰，到 1979 年降为 22‰。

死亡率提高。18 世纪欧洲某些城市犹太人死亡率的降低，到 19 世纪成为欧洲国家的普遍现象。犹太人的死亡率（包括儿童死亡率，即生命头 5 年的死亡率）低于非犹太人，但到 20 世纪初期，犹太人和非犹太人的死亡率差距缩小了，而到 20 世纪下半叶，犹太人的死亡率反过来高于非犹太人。例如 1960—1962 年法国犹太人死亡率为 21‰，非犹太人死亡率为 11‰；1961—1965 年意大利犹太人的死亡率为 16‰，而非犹太人为 10‰。

犹太人口除增长缓慢以后，还有以下一些组成特点：

首先表现在人口年龄和性别的特殊。在反犹太的种种恶劣环境下，对欧洲和亚非犹太人的年龄和性别结构产生了不同的影响。如 20 世纪 30 年代，工业发达的国家出生率降低，导致欧洲犹太人中 14 岁以下的人口比例低于 20%，而 60 岁以上的人口超过 10%。在纳粹屠犹中，相当多的犹太老人和儿童死亡，这导致 15—59 岁的犹太人比例增加。

二次大战后人类增长较快，但犹太人比非犹太人却显得增长较慢，并中

断得早，且出生率降低。如在 60 年代对犹太人较集中的一些地区调查，5 岁以下的儿童少于 5—9 岁和 10—14 岁的儿童。又以 50 年代中期开始，世界大部分国家犹太人口的中间年龄超过 40 岁，并有 20% 的犹太人超过 64 岁。个别国家中，犹太人老化更明显。如 1977 年匈牙利 60% 的犹太人大于 50 岁，罗马尼亚 46.2% 的犹太人大于 59 岁。

犹太人口在客观的种种因素影响下，人口性别也有特殊性。如 1970 年苏联犹太人男性与女性之比为 850：1000，这因为犹太男性中有很多在战争年代死去。而在德国和奥地利犹太人中，男性和女性的比例为 1100：1000。

1979 年以色列犹太人中，男性和女性比例为 993：1000。犹太移民中男性占多数，这导致移出国犹太男性减少和移入国犹太男性增加。

犹太人口有社区组合的传统习惯。散居于世界各地的犹太人，他们自然地形成各种社区。他们会因历史、地理和语言不同的特征，自然地形成大体三种社区。

(1) 阿什肯纳兹人社区，它集中居住着欧洲、北美、南非和澳大的犹太人（在 20 世纪初期以前，大部分阿肯纳兹人操意第绪语）。

(2) 塞法迪人社区，它居住着西班牙和葡萄牙移民的犹太人后代，这些社区犹太人长期操犹太—西班牙语。

(3) 东方社区，是伊斯兰国家和地区的犹太人集居地方，这包括克里米亚、东高加索、中亚、印度及中国的犹太人的集中地。

在三大类社区中，在公元 1492 年前是塞法迪人和东方社区犹太人占大多数，但从以后年代看，其相对人数逐步减少，原因是许多塞法迪人改信基督教。

本节花了较大篇幅介绍犹太人口变化情况，似乎与研究犹太人致富法无关，但细想起来是有关的，因为知识、智慧、技能是靠人去掌握的，何况犹太人已养成一种特有的优良民族素质。为此，犹太人口学家已惊呼犹太人口的变化情况了。

5、犹太人与以色列

谈及犹太人问题时，总会与以色列联系起来，原因在前面的一些章节多少有所涉及，在本节再作较详细介绍。

以色列与犹太人有什么关系呢？让我们摘录以色列国于1948年5月14日公布的《独立宣言》让读者一阅，从中可找到有关答案。

以色列国《独立宣言》说：“以色列故土是犹太民族的发祥地。在这片土地上，犹太民族的精神、宗教和民族特性得以形成；在这片土地上，犹太民族曾过着自由而独立的生活，创造了一种具有民族和世界意义的文化；在这片土地上，犹太民族撰写了《圣经》，并把它献给了世界。

被驱逐出以色列的故土后，流散到各国的犹太人对故土始终忠心耿耿，始终不渝地希望返回故土获得自由，从没有停止过祈祷。

基于这一历史联系，世世代代犹太人为返回先辈的故土，重新建立自己的国家，一直奋斗不息。在最近的几十年里，他们大批地返回故土。他们开垦荒地，复活希伯来语，兴建城市与村庄，并创建了一个具有自己的经济、文化和不断发展的共同体……。”

“在西奥多·赫茨尔建立犹太国思想鼓舞下，于犹太历5657年（公元1897年）开始第一届犹太复国主义者代表大会宣布犹太民族具有在自己的国土上恢复自己国家的权利。

这一权利为1917年11月2日的《贝尔福宣言》所承认，后来又为国联的委任统治所肯定。而委任统治就是对犹太民族与以色列故土的历史联系，以及对犹太民族有权在那里重建民族之家要求给予的国际承认……。”

“1947年11月20日，联合国大会通过了一项要求在以色列故土建立一个犹太人国家的决议，并号召这一地区的人民主动采取一切必要措施来贯彻这一决议。联合国对犹太民族建立自己国家合法权利的承认是不容改变的。

象所有其他民族一样，在自己的主权国家里自己决定自己的命运是犹太民族的天然权利。

为此，我们，全国委员会的委员们，代表以色列故土的犹太人民和犹太复国主义运动，今天，在英国委任统治结束之日，在这里集会，根据我们天然的和历史的权利以及联合国大会决议，宣告在以色列故土上建立一个犹太人的国家，取名为以色列国……。”

“以色列国将向散居世界各国的犹太人敞开移居的大门；将全力促进国家的发展以造福所有的居民；将按照以色列先知所憧憬的自由、正义与和平原则作为立国基础……。”

“我们号召居住在世界各国的犹太人团结在以色列的犹太人周围，协助我们完成移居和重建的使命，并同我们一道为实现世代以来的梦想——重振以色列——而奋斗。”

从以色列的《独立宣言》部分内容，可清楚地看到以色列国与犹太人的关系了，为此不必再赘述。

以色列国位于亚洲西南部，地中海东岸，面积约2万平方公里，此外有1967年第三次中东战争中占领的戈兰高地、约旦河西岸地区和沙加地带组成的约7000平方公里的土地在其管辖之下。首都为耶路撒冷。国土呈狭长形，北面与黎巴嫩接壤，东北面与叙利亚交界，东面与约旦为邻，西南面与埃及相连。按其自然地理可分为五个区域：北部是森林高地，夹有肥沃青翠的谷

地；西部是地中海沿岸平原，主要是沙丘和富饶的农田；中部为丘陵地带，向东升高至撒马利亚及犹他山脉；东部为大裂谷地带，沿东部边界一直延伸至亚喀巴湾的地球表面最低点死海（海拔以下 400 米）；南部主要由内盖夫地区沙漠组成。

以色列气候温和，阳光充沛，平均日照达 300 天/年以上。一年分雨旱两季。每年的 11 月至翌年的 4 月为雨季。降雨量北部为 150 厘米，南部不足 3 厘米。各地气候差异较大。沿海平原旱季炎热潮湿，雨季温暖多雨；丘陵地区旱季干爽温暖，雨季多雨，间或有雪；东部旱季炎热干燥，雨季气候宜人；南部终年干热，夜间凉爽。

以色列自然资源较为贫乏，估计铜储量为 2100 万吨，钾碱丰富，为世界最大生产国。其他矿产有磷酸盐、溴化物、镁化物、石灰、盐、石英沙、石膏，此外有少量石油和天然气。可耕地占总面积 1/5 以上，其中半数得到灌溉。由于淡水资源缺乏，国营灌溉输水系统是供水主要途径。

以色列是世界上唯一犹太民族占人口绝大多数的国家。截止 1991 年，有人口约 500 万，其中 83% 是犹太人，17% 为阿拉伯人、德鲁兹人及其他人种。以色列国的《独立宣言》和《回归法》确认世界上凡是犹太人均有在以色列定居的权利。自成立以来，已接纳来自世界各地的犹太人 180 多万。

1952 年制定的《国籍法》规定，无论是本地出生、本地居民，还是归化者，不分种族、性别、宗教或政治信仰，均享有以色列公民权。每个公民可按其愿望待双重国籍。

以色列社会基本上已城市化，90% 左右的居民生活在城市。耶路撒冷、特拉维夫——雅法、海法是全国三大城市，另有中、小城市 112 个。农业人口主要分布在基布兹或莫沙夫。

以色列国民中，犹太教徒占 83%，伊斯兰教徒占 13%，基督教徒占 2.4%，德鲁兹派信徒及其他宗教信仰者占 1.6%。

6、农业可致富

尽管《圣经》上把以色列所在的迦南地描绘为“流着奶和蜜的地方”，然而，现实中的以色列却是土地贫瘠、自然条件极为恶劣的地方。狭小的国土有80%—90%是沙漠和荒丘，那里几乎是“不毛之地”。

从天时和地理上讲，对以色列是很不利的，但是，正如前面综述犹太人的民族特性所指出的，以色列人靠其勤劳和智慧，经过40多年的建国创业，使这片土地出现了奇迹。这里有名的“不毛之地”却长出了丰硕的庄稼，农业不仅使以色列农民走上致富路，而且成为该国的重要经济支柱之一。

以色列处于既缺土地又缺少雨水的环境条件下，怎么发展农业的？确实，以色列在建国之初，农业是国民经济中最薄弱环节。在建国初期的10年里，农业生产以柑桔为主，全国80%以上的粮食靠进口。然而，经过40多年的努力后，该国农业发生了根本性的变化。耕地面积比1948年扩大了1.65倍，达43万公顷以上，其中灌溉面积比1948年增加了7.5倍，达25.5万公顷。现在，以色列的粮食基本接近自给了。须知道，今天的以色列人口比建国之初增加了8倍多。据统计，在40多年中，以色列农业产量增长了16倍，农产品出口增加6倍，成为欧洲冬季的“厨房”。全国约5%的农民，不仅养活了全国90%以上的城市人口，每年还为国家创汇20多亿美元。君别四十，刮目相看，现在以色列的农产品已由单一的柑桔，发展成为种类繁多，从粮食、肉、奶、家禽到蔬菜、水果和鲜花。这些优质产品不但满足了国内需求，而且成为欧、美市场的畅销品。

一、有效运转的农业机制，为以色列农业高速发展起了保障作用。以色列共开辟有10大农业区，行政上直属农业部管辖。在进行宏观管理的同时，农业部的另一个重要职能就是提供服务。服务项目主要有三个方面：科技研究开发、科研成果推广和农产品出口。农村地方管理委员会是农户自发组织起来的，主要负责公共福利事业，也沟通政府和农户的联系。农村最基层的生产和生活单位有两种：基布兹和莫沙夫。基布兹意为集体农庄；莫沙夫又叫合作社，农户个体经营，自负盈亏，相互合作。以色列85%以上的农副产品由这两种组织提供的。

二、努力扩大耕地面积。以色列不但地少贫瘠，而且水源缺乏，因而可耕地十分珍贵。为了发展农业，以色列不惜投入巨资改造贫瘠的沙地。在1949年到1984年间，以色列改造和开发出27.2万公顷可耕地，使全国可耕地从16.5万公顷增加到43.7万公顷。其中水浇地从3万公顷增加到22万公顷。在开发可耕地的同时，发掘农业用水，使全国农业可用水量从1949年的2.57亿立方米，增加到12—13亿立方米。耕地和可用水的大量增加，无疑促进了农业生产的发展。

三、推行农业机械化。1949年，以色列拥有拖拉机680台，1960年为7400台，1970年为1.64万台，而到80年代中期，却增加到2.75万台，平均每3个劳动力一台。随着机械化程度的提高，生产效率也提高，农业劳动力则相反可减少了。如1955年全国农业劳动力为10.22万人，到80年代中期降为8.66万人，减少16%，而在这段时间，全国的农业产量增加了10倍以上。

四、改革农业结构。以色列放弃小而全的生产布局，根据气候、土壤条件和可经营的土地面积，选择适合的经营项目，向生产专业化过渡。基布兹

的耕地面积较大，有些达几百公顷之多，于是把它用作谷物和经济作物的栽培，如棉花、瓜类、蔬菜、谷物，以及奶类和肉类的畜牧生产。莫沙夫的耕地面积不大，一般为几公顷，把它用作奶牛、柑桔的生产基地。从 70 年代起，以色列的温房作物栽培在全国获得迅速发展，每个家庭拥有的温房面积约 0.3 公顷，大家根据市场的需求，种植出多种多样的价值高的经济作物。

五、大力生产高质化肥，有力地促进了产量的增加。全国的氮肥、磷酸盐和碳酸钾生产，从 50 年代中期的 2.03 万吨增加到 80 年代中期的 8.15 万吨。在各种肥料中，硷式盐含量高的肥料份额增加了。在磷酸盐肥料中，21% 和浓度更大的过磷酸盐增加了（从 0.5 万吨到 6.4 万吨），浓度低的则停止生产和使用。从 50 年代末期开始生产使用综合肥料，到 1984 年已生产和使用 4.18 万吨。

六、政府对农产品实施补贴。提高农户的生产积极性。以色列政府为了稳定农业生产，根据市场变化情况给予农户补贴。如 70 年代初期，世界市场牛肉价格暴涨，为了替代牛肉，以色列大力发展家禽养殖业。但到 70 年代中期，世界市场牛肉价格又暴跌了，从每吨 1700 美元跌到 1100 美元，而家禽饲料价格上涨，从而使家禽成本增加，售价又受牛肉低价影响。为了支持本国的家禽养殖业，以色列政府对家禽养殖农户进行了大量补贴，同时对牛肉进口关税提高，从而保护国内家禽业。据统计，仅 1984 年，以色列对农业的补贴达 6.65 亿美元。

七、不断采用新科学技术，使有限的资源发挥更大作用，产出更多成果。如开发节水技术，采用电脑化控制自动排灌，废水净化循环使用及海水淡化、优良配种等科技广泛应用。

以色列的农业人口约占全国人口的 5%—6%，约 26 万人，而全国农业产值却占全国国民经济总值 6%，约 24 亿美元，每个农业人口年均值为 9000 多美元。可见，农业也可致富。

7、沙漠中的鲜花

犹太人善于经营赚钱，确是名不虚传的。以色列是个以沙漠和荒丘构成的国土，居然能使全国粮食基本自给，并能以大量有竞争力的农副产品出口，每年赚回巨额的外汇，这实在令人惊讶和羡慕。

以色列的经济结构中，有一种高效益的成份，它赚钱多且无人觉察，那就是鲜花出口。众所周知，荷兰是鲜花出口王国，其鲜花远销世界五大洲，每年赚取大量外汇。以色列也在近年成为鲜花出口的强国。据资料统计，1992年以色列出口花卉1.7亿美元，1993年增至2亿多美元，占该国农产品出口总额的1/3。这对于一个弹丸之国，按全国人口计算，平均每人每年从鲜花出口中收入40多美元，不能不说是一奇迹，是沙漠国家中的奇葩。

以色列的花卉栽培是在70年代以后开始的，花农们克服了本地缺少可耕土地和可灌溉水的困难，采用玻璃温房形式种植。到目前为止，全国已形成一支拥有3300多个花农的专业队伍，种植面积共有2000多公顷，一年四季栽培出各种争妍斗丽的鲜花。

花卉生产是一门知识和技术密集型的学问，以色列的花农几乎全部都是犹太人组成。这些犹太人懂得，欲要在花卉行业与有悠久栽培历史的荷兰竞争市场，自己的花农必须要掌握花卉生产的先进知识和技术。因此，他们的花农必须经过专业知识的学习或培训，通过考核合格者才能获得经营资格。现有的3300多个花农全部都是农业专科学院毕业或是经过农业科研组织专门培训过的，个个都具有较高的文化知识和花卉专业技术。

以色列的花卉全部在玻璃或塑料大棚里种植。每个大棚都安装有空调和电脑设备，从而有效地调控花卉的生长过程。以色列农业部门在60年代发明的滴灌技术，已被广泛地应用到花卉的种植。花棚里最重要的是电脑设备，是由科研部门专门设计的。电脑编好的软件，通过计算机的控制，根据不同的花卉，“制造”出各种适应的气候，使到鲜花四季常开。

为了让栽培出来的鲜花不致残旧衰败，保持鲜艳，以色列的花农们设有冷藏库，使贮存进去的鲜花在空气和湿度适度的情况下保持最佳状况，以便随时发运出口。冷库内并配有科学化的包装设施，准备出口的鲜花一车车沿着轨道送到包装线上，有电脑控材的机器将按国别、花的种类编号、包装、制唛，然后再通过输送带把包装好的鲜花堆放，随时等待出运。

科学栽培是以色列花农成功的根本，他们从花种和肥料的选定、到生长期的调控、施肥和灌溉的进行等等，均采用电脑控制，花农在办公室或家里操纵电脑就可以了。建造这类先进的温棚，每公顷面积约需5万美元。在创业之初，以色列政府为了鼓励农民发展花卉出口，除了组织农业科研人员指导花卉建造温棚外，还给予花农提供数量可观的低息贷款，这样，有力地促进了该国花卉生产的科学化。

以色列目前已每年可出口鲜花10多亿枝了，出口市场主要是欧洲各国，近年已扩展到日本、新加坡等。出口的盛季是冬天，特别是圣诞节前后。冬季是欧洲气候最寒冷日子，鲜花市场供不应求。以色列的犹太花农盯住这个空档，发挥以色列气候相对温和的优势，且用科学温棚种植，生产出利润比较高的产品，填补了欧洲市场这段时间的市场空白，确是一着有眼光的高招。

以色列的花卉经营自然形成分工合作组织。花农只管花卉的生产，出口工作由农民自己组成的农产品出口公司负责。花农与农产品出口公司签订合

同，由出口公司代理出口，花农支付出口公司 5% 的代理手续费。出口公司收了 5% 的手续费需要承担储运和出口各环节的办理工作。

以色列花卉出口一般有两种形式：同国外花商签订买卖合同；在自由市场拍卖。无论采用何种形式，花的质量都是第一位。以色列农业部和出口公司承担两道质量关卡，对花的质量常抓不懈，决不允许质次产品出口。鲜花质量标准订得很具体，有诸多要求，并修订成文，发至全国每个花农认真学习和熟悉。花卉质量检查很严格，花农供货不报名，只有电脑编号，使质量检验无法徇私情。每箱花卉检验结果以电脑记录报告，随商品出口。在检验中发现不合格者，电脑灵敏地亮出红灯，把其卡住。凡合格出口的，均留下一份电脑检验记录，以备后查，一旦出现纷争，可以分清各方责任。在这种严谨的质量管理下，花农的质量意识极强，绝不会投机取巧。另外，以色列出口公司对花卉质量跟踪从离港延续到售后，及时将情况反馈，一旦发现质量有问题，立即采取措施补救和追根溯源，以防再次出现。

大批量和及时供货亦是以色列花卉经营成功的秘诀。有质没有量，失去了巨额投资的价值；有质有量，如不及时满足市场的需求，那么产品也实现不了价值。以色列的犹太花农谙知这一经商原则，利用反季节的时空差，大批量生产欧洲冬季需求的鲜花，并以飞机运送到当地市场应市，不失时机地供货，所以卖价一直很好，效益当然可观了。

以色列花农为了进一步巩固和扩大自己的花卉市场，十分重视新品种的开发和推广。以色列农业科研组织也极为配合，专门设立植物基因库，为新品种开发创造条件。

8、工业“ 幼儿园 ”

以色列有间工业“ 幼儿园 ”，听起来使人感到奇怪。所谓工业“ 幼儿园 ”，指它像幼儿园培育幼儿那样，专门培育新建工厂的“ 工业园 ”。

在以色列北部的上加利利，有一间工业“ 幼儿园 ”，这家工业园是个企业集团，创始人是德国犹太人斯梯夫·维尔太海米，现年 69 岁。他早先是个小业主，他从德国特别重视职工培训这一成功的经验中获得启发，将技术服务范围推广到整个新建工厂，把这项工作作为一种经营，相信会获得盈利并有益于以色列工业的发展，于是投入资金兴办这种特殊的“ 幼儿园 ”。

众所周知，新办的工厂通常由于种种原因，最初几年总会遇到一些问题，效益不那么好，甚至出现生产不正常，导致亏损。越是高技术密集型的工厂，这类情况越难免。斯梯夫盯住了这一目标，在加利利中部买了一片土地，聘用了一批门类齐全的专家和技术人员，盖起了可同时接纳 20 间新工厂的厂房，办起了专门向新工厂提供各种技术培训服务的工业“ 幼儿园 ”，新工厂一在开始投入生产前，把技术人员、管理人员及部分工人送到这“ 幼儿园 ”培训一段时间后，回自己的新办厂即可上岗正常生产了。

斯梯夫的工业“ 幼儿园 ”于 1985 年开始经营。任何一个打算开设新厂的以色列投资者，只要向工业园交纳一笔费用，即可在工业园内开办工厂。工业园负责向投资者提供现成厂房，代工厂招工，并培训所有管理及生产操作人员。工业园内的各类专家和技术人员对工厂的生产提出经营管理咨询，帮助解决生产过程中遇到的各种难题，最终使其形成有效的生产能力。同时，工业园还向园内工厂的职工们提供相应的服务设施。一般满 3 年后投资者即可离开“ 幼儿园 ”外设厂生产，将全部机器设备及训练有素的职工带走。此时，工厂将如“ 幼儿 ”离开“ 幼儿园 ”了，可独立经营，并掌握了生产和经营的全部技能。正式投入生产时不会象未经培训的新工厂那样出现诸多问题。

斯梯夫经营的工业“ 幼儿园 ”已 9 年了，它已培训出许多新工厂。现在，在其周围已形成了一个由它培育出来的工厂组成的新工业区。在这个工业区里，职工人数虽然只占以色列全部工业职工人数的 1%，但它的产品出口额却占全国工业品出口的总额 10% 以上。以色列政府根据工业园的经验，已经在全国各地再建 10 个类似的工业园，以促进本国工业的有效发展。

以色列在建国之初，工业非常落后，只能生产少量生活日用品。但自 60 年代后期开始，该国发起一个以高科技为基础，以出口换汇为导向的建设热潮，通过兴办各类工业园，培育本国的现代工业体系。经过 20 多年的建设，克服了国内资源缺乏、能源不足、技术水平低的制约，充分发挥犹太移民的人才优势，现在，以色列工业无论在组织管理、生产规模、技术水平，还是在市场营销等方面，在中东地区是首屈一指的，在世界也是有名的。

以色列发展工业，很重要一招是依靠本国大批高素质的犹太技术人力资源，建立起多样化和高技术水平的工业体系。其特点是依靠各类专业技术人员，使生产企业与科研机构 and 高等院校紧密结合。这样，使以色列工业发展一开始就建立在较高的起点上。接着，以色列十分重视科技研究和开发，使工业一直保持高速度发展。以色列工业先从食品、饮料、纺织服装、皮革、家具、塑料、药品、化工及旅游纪念品等轻工行业开始，到 60 年代后期着手发展玻璃制品、汽车轮胎、太阳能设备、金属制品、电子产品、医疗设备及

钻石加工等。到 80 年代开始 ,集中发展光学和精密仪器、高技术电子产品(包括电子计算机硬件和软件)、光学玻璃纤维、工程机械、武器及军事设备、航空和航天设备、生物和化学药品等高技术工业产品。

以色列的军事工业发展迅速,而且相当发达,近年已大量出口。据资料反映,其近年武器装备和军事技术出口,每年估计超过 12 亿美元,占其工业品出口值的 1/4 左右。从事军事工业生产和销售的人员达 14 万多。军工出口产品有各种自动冲锋枪、坦克、弹药、灭火设备、电子遥控系统、导弹、海军巡逻艇、战斗机等。据外界披露,以色列已成为世界第六个拥有核武器的国家了。

以色列工业中钻石加工业相当发达。以色列虽然不产钻石,但该国技术人力资源十分丰富,他们从国外进口钻石原料,靠犹太人的高超割切和打磨抛光技术,把钻石加工得珍贵可爱。另外,应用犹太人经商的技巧,将加工后的钻石销往世界各地,从中赚取丰厚的差价。在这样的背景下,以色列的钻石加工发展成为本国的重要工业。到 1985 年,全国共有大小钻石加工厂 1000 多家。钻石工业在以色列经济中占举足轻重地位,1990 年其钻石出口 30 多亿美元。它的中小型磨光钻石也占据国际市场的 80%,其他各类钻石也占世界出口总值的 40%左右。无论从加工数量、质量和销售角度看。以色列钻石加工业都是世界之冠。

以色列已发展成为一个工业发达的国家,其工业产值(不包括钻石加工业)占国民生产总值的 20%左右,从事工业生产的企业 1 万多个,工业产品出口占全国出口值的 90%。

9、出口导向型经济

以色列的经济形成出口导向型，看来基于国内的三个因素。一是国内资源缺乏，除了有钾、溴、磷酸盐、铜、锰、铬、铝、石灰、硫磺和少量的石油外，其他资源极少。本国原有的耕地也不多，水的资源极缺，导致建国之初农业也落后。鉴此，以色列国民如只靠国内资源配置是难以使国家致富的，形势迫使其向国际市场找出路。二是人力资源丰富。以色列国民中有 83% 左右是犹太人，他们大多数是从欧洲一些发达国家移民来以色列的。犹太人由于传统素质及长期重视教育，文化技术素质较高，他们开发出的技术和产品较先进，具有竞争力，这些产品需要寻找出路，亦具有竞争力。三是犹太人是“世界商人”，具有丰富的经商经验和才能。他们所发展的工业或是农业，乃至服务性的第三产业，都是盯着整个国际市场的。诸如这些因素，自然而然地促成以色列的经济是外向型的。

正是以色列的自然和人文特点决定着经济模式，所以该国在发展经济的立足点就瞄准国际市场。农业方面，在其国内土地贫瘠干旱少雨的恶劣自然条件下，连国内居民粮食都远不能自给时，就立足于发展外向型经济。他们通过解决灌溉用水、改良土地和农业技术等工作，在解决本国粮食和其他食品自给的同时，大力发展出口导向型经济作物。如水果、蔬菜、花卉等，基本以出口为主。其余的农产品有小麦、棉花、高粱、玉米、土豆、花生、烟叶等，以满足国内市场需求为主。

以色列建国后很长一段时间，由于一直和周边的阿拉伯邻国处于敌对状态，双方不仅在政治上和军事上严重对抗，在经济上亦相互抵制和封锁。因而以色列的对外经济贸易一直受到严重影响，无法就近获得原料和市场，只好花昂贵的运费从遥远的国家和地区寻找原料和市场。以色列的进出口贸易主要通过海法、阿什杜德、埃拉特等港口运进和输出，因此，其对外贸易受到了一定的制约。

以色列人深深体会到，只有发展出口贸易，才能摆脱困境。运费的昂贵问题，通过发展技术含量高的产品去克服。鉴此，该国在发展农副产品出口时，则以量轻体积小价值高的鲜花为主，用十几年时间，把鲜花发展成为一种大宗的出口产品，年创汇 2 亿多美元。

在发展工业品出口方面，以色列则以钻石加工品为主。小小一粒钻石，可以价值连城，它运输十分方便。正是这么一种出口导向型的经济，以色列每年钻石出口额超 30 亿美元，成为全国首屈一指的拳头产品。巧于钻营市场的以色列犹太人，瞄准国际市场的军火贸易。该产品是技术密集型的，一般国家竞争者难于参加角逐。以色列充分利用本国犹太人的知识和技术，大量发展军火出口，一般有自动冲锋枪，更进一步有导弹和战斗机，乃至导航遥测的电子系统。这些既冷门又技术先进的产品出口，每年赚取 10 多亿美元。其他的工业品也多以出口为主，如纺织品、皮革、化工产品等，在世界市场有一定份量。现在，机械、电子产品也迅速发展，其出口额占全国出口总值的 27% 左右。近年来高新技术产品出口突飞猛进，以色列政府计划在三几年内，要使高新技术产品出口值占全国出口总额的一半以上。

为了促进出口，必须要大量进口。以色列进口产品，主要为石油和煤等燃料、工业原料（未加工的钻石、钢材和其他金属材料等）、设备、食品及各种消费品。

以色列经济属高度对外出口型经济，以人均出口值计算，居世界前 10 位以内。由于自然资源贫乏，该国进口值亦庞大，一般年份皆为入超，其贸易逆差主要依靠外资的流入和旅游收入弥补。

1990 年以色列的进出口贸易额为 266 亿美元。其中出口额为 116 亿美元，进口额为 150 美元。工业品出口占 90% 左右，农副产品占 10%。以色列的贸易伙伴主要是西欧和北美的国家，对美国的双边贸易额所占的比重最大。该国对美国的出口约占总出口额的 30%，自美国的进口额占其进口总额的 20% 左右。接着是日本、英国、德国、法国、荷兰、意大利。

以色列同美国签有贸易免税协议，规定自 1995 年 1 月起，双方互免一切进出口关税。于 1975 年曾同欧共体签订贸易关税协议，规定自 1977 年 7 月始，欧共体免征以色列全部制成品的进口税；自 1989 年 1 月起，以色列免征欧共体成员国的进口关税。

海法和埃拉特是以色列的天然海港。

1965 年，该国又在阿什杜德兴建了深水港，目前该港已成为以色列的主要港口，其年吞吐量达 900 万吨。铁路线为上述 3 个港口提供了运输的方便，成为以色列外向型经济的咽喉。海法、阿什杜德和埃拉特 3 个港口城市中均设有“自由贸易区”。政府为了鼓励出口，规定自由贸易区内的企业，凡其产品有 90% 销往国外者，均享受减免 5 年所得税的优惠待遇，并可不受海关管理。

以色列政府积极吸引外资，不断改善投资环境和推出外商投资的优惠政策。该国大兴土木，发展建筑业，几年时间修建了 10 多万套住宅。同时大量修筑公路、铁路。到目前为止，以色列境内接连大小城市和乡村的公路有 1.3 万公里。另有 4500 多公里的高速公路，有铁路 500 多公里。全国已有 6 个主要机场和 1 个国际机场投入营运了。良好的硬环境招引着大批外商前来投资。在投资软环境方面，以色列公布了如下一些优惠政策：产品主要销往国外者；技术密集型企业；产品能够取代进口产品者；能够大量提供就业机会者；在不发达地区兴建的企业。如果外资企业能够达到 90% 以上产品用于出口，并在不发达地区不断创造新的就业机会，政府可以给予外商减免税收的优惠，甚至可以享受资本补贴。

以色列的经济白手起家，在建国的头 25 年（即 1948—1973 年）中，经济年增长 10%，其后的 20 年，发展速度虽放缓，但亦保持平均 3%—5% 的年增长率。到 80 年代末，其国民生产总值达 350 亿美元，人均达 7800 美元，这是与该国的外贸迅速发展分不开的。据统计，该国的进出口贸易总额中，从 1967 年到 1987 年，共增长 15 倍。

10、广植“摇钱树”

以色列虽然天然资源贫乏，但它西濒地中海，南接红海亚喀巴湾，东连约旦河谷，北依黎巴嫩山脉，境内有山脉、沙漠、高地、平原、河流、湖泊，国土面积虽小，地形却呈现多种多样的面貌；再加上它地处欧、亚、非三大洲的交叉点，并有独特人文习俗和特别的历史背景……。善于经商的以色列犹太人，紧紧抓住这些旅游“资源”，大办旅游业，把这种行业视作“摇钱树”，广为种植，很快使旅游业成为以色列的国民经济重要组成部分。

现在，以色列已成为国际旅游中心之一，每年吸引着 200 多万游客前来观光旅游，这些旅游者被各地的游览胜地所吸引，流连忘返，这为以色列的财库投入了源源不断的美元。

你看，那举世闻名的死海，实是一个令人羨名而至的观光揽胜。以色列的旅游部门利用这个地方，在其沿边修筑宾馆和娱乐场地，更为此地增添姿色了。死海的水是世界最咸的，含盐量达 25%。由于盐份高，水的浮力比普通海水高 6—9 倍，因此，人在此海游泳，平躺着也不会沉下去。据说以前的一个当王者处死犯人，五花大缚将犯人缚扎紧，然后将其抛入死海处死，岂知犯人一直浮在水面没有淹死，那当王的以为神灵显圣，吓得赶快逃跑，那犯人则“死”里逃生了。从此，死海因有神灵的传说而传遍天下，使之蒙上了神秘的面纱，更吸引人们前来一睹为快。

死海位于约旦、巴勒斯坦及以色列之间的一个太裂谷中段，北起苏韦玛，南到戈阿耳萨菲，南北长 75 公里，东西两岸平均 16 公里，最深处达 400 多米。死海者，无生命也。由于其盐份高，不但没有鱼虾蟹，连生物也全无，死海因此而得名。以色列利用其占有的死海沿岸，把旅游办得有声有色，“死”变活了。

在地中海漫长的海岸线上，以色列建成大大小小的城市和小镇，每个城市镇装点得树木葱郁，繁花盛放，海水碧蓝，沙滩洁柔，并处处建有人工浴场和海上俱乐部，这些当然是旅游度假的好去处了。以色列也珍惜本国在红海的沿岸，那里的埃拉特市是一个大海港，也办成一个主要的旅游胜地。这里的海水温暖，水下有丰富的亚热带鱼类和美丽的珊瑚。以色列旅游部门专门添置很多潜入海底观光的设施，也吸引着络绎不绝的游客反复来这里度假。

沙漠本来没有什么可观看的，甚至使人有点畏惧。但以色列却把本国的内盖夫沙漠地区也办成旅游点，组成游客饱览大漠风情。游客可以往进特设的帐篷，骑上温驯的骆驼体验一望无际的沙漠风光。如果有兴趣考古的游客，还可以到沙漠深处去考古，说不定会能找到价值连城的古董呢！当然，大家不必担心在沙漠中迷了方向，旅游部门有先进的通讯设备和工具给游客保驾。此外，沙漠中还有许多疗养所，利用沙子、矿泉水和气候，使用先进的医疗设备帮助病人医治某些疑难病症或帮助健康人作保健理疗。

以色列旅游部门除了充分利用各种自然风景以外，还借用本国许多人文景观和民俗传统做文章。对于三大宗教的信徒来说，耶路撒冷、希布伦、伯利恒、阿克等古老的城市，不仅用作旅游观光点，而且成为参拜圣地的场所。精明的以色列犹太人，甚至利用基布兹（农业合作社）作为旅游形式，即让有兴趣的游客到基布兹社员家去居住，与社员们一起生活和劳动，让住惯了大城市的游客体验一下乡村生活，会感到别有一番风味。

以色列既保持着许多犹太人的传统，又汇入世界上许多地区的文化特色，从饮食、服装、音乐、舞蹈到民间节日的庆典等，节日一个接一个，丰富多采，新鲜奇趣，令人应接不暇，增广知识见闻。

由于以色列办旅游业有方，使其接纳国外游客每 10 年增加两倍（在 1951—1983 年间，平均每年增长速度为 11.5%）。1949 年到以色列的游客为 2.3 万人次，而在 80 年代，每年的游客超过 100 万人次，其中 60% 来自欧洲，约 30% 来自美洲，其余来自亚洲、非洲和大洋洲。80% 游客是乘飞机来的，其余是由陆路乘车和海上乘船来的。到 90 年代起，每年的游客超 200 万人次。按照游客的平均在以色列逗留期计算，大约为 22 天，以色列居世界第三位，仅次于澳大利亚和印度（1932 年数字）。以色列现有 500 多家旅馆，其中有 300 多家涉外宾馆。此外，还有 33 家青年旅游社和基督教徒专用旅馆。

为了让游客在逗留期间开心愉快，以色列旅游部门培养出一支拥有 3000 多名训练有素的导游，他们均是经过专业学习，取得了合格证的。导游们不但有各方面的专业知识，并能熟练地讲一种以上的外语。他们仪表端庄，举止文雅，给旅游者留下深刻的印象。

以色列的旅游部与各个旅游组织和公司以及航空公司合作紧密，配合默契，负责对旅游业的发展规划，管理旅游服务的质量及价格，奖惩经营旅游的单位和个人。以色列旅游部为了更好地组织国外游客，在欧洲和美洲等主要城市设立有 16 个旅游局，在那里大张旗鼓地开展宣传和招客工作。

旅游业在以色列经营得颇为出色，利润可观。据资料反映，1984 年以色列旅游收入为 10.8 亿美元，占当年其国民总收入的 6%，而用于旅游的支出仅占其收入的 1/3。按全国人口计算，以色列人均旅游收入达 200 美元，居世界第五位（居奥地利、瑞士、新加坡和香港之后），可见该国办旅游业的成功之处。

11、高速发展的经济

在犹太人占绝对统治地位的以色列，自从 1948 年建国以来，白手起家，经济发展迅速。在短短的 40 多年时间，其国民生产总值已达 550 亿美元（1992 年数字），人均超过 11000 美元，名列世界 20 个经济发达国家之榜。

以色列在经济发展过程中，由于其处于特定的地理位置和特殊的历史，有其独特的道路：由于该国土地贫瘠，可耕地不多，干旱少雨，资源缺少，必须立足于发展外向型经济；从建国之日起，要不断接纳大量的犹太移民，需要沉重的财力负担；由于长期与邻国有冲突，为了维护国家安全，必须将大笔财富投入国防开支，一般占其国民生产总值的 15%—25%；为了发展现代经济，需要投入大量资金搞基础设施建设，如公路、铁路、港口、机场等；提供高水平的社会福利和服务。以色列的人口 83% 以上是犹太人，按照犹太人的传统，以色列必须保障国民的生活水准和福利，尤其是关注社会生活中的弱者。因此每年要支付大量资金履行这一责任。

尽管受到了各种不利条件的制约，以色列充分发挥了犹太人的辛勤劳动精神和聪明才智，团结其他少数民族，克服了各种困难，使经济保持着持续的高速发展，被认为是第二次世界大战后的经济奇迹之一。从 1948 年到 1973 年，其经济平均年递增 10%，其后的 20 年，发展速度因基数增大而显得放缓，但仍保持 3%—5% 的年递增率。以 1992 年计算，其国民生产总值比 1950 年增长 16 多倍。

40 多年来，以色列首先着手建立一个经济结构比较合理和运行效率较高的经济体制。国虽不大，经济门类发展却较为全面，工业、农业、建筑业、交通运输业、第三产业和公用事业各项比例比较均衡。

第二，有计划有组织地建立一个生产范围广泛、竞争力强的高科技工业体系。在建国之初的 50 年代，以加速生产满足国内日常需要工业为主。到 60 年代起，转变为以出口为导向的工业生产，并立足于技术含量高的产业。如电子医疗设备、通讯设备、电子计算机硬件和软件、太阳能设备等。到 80 年代，其拥有的大小企业 1 万多个，就业人数 50 多万，工业品产值占国民生产总值的 1/5，工业品出口占全国出口总值的 90% 以上。

第三、不惜代价发展农业，确保国家的稳定。建国初期，以色列由于可耕地少，干旱少雨，农业生产落后，粮食主要靠进口。为了扭转此局面，以色列投入巨资使约旦河改道，建立国家供水系统，改善了灌溉条件。同时，大量改良土壤，使可耕地面积翻了一番多，随之产量大增。从 80 年代末，以色列粮食可以自给了，并有大量的农副产品出口。现在，以色列的农业劳动力只占全国劳动力的 6%，而农业产值也占全国国民生产总值的 6%。农产品出口达 10 多亿美元，占全国总出口额的 10% 左右。

第四、致富源于修储。交通运输在以色列经济中起着关键作用。修建的公路、铁路、港口、机场等大大促进了该国经济发展。现在，该国 7% 的劳动力从事交通运输业，其生产值占商品和劳务输出值的 6%。50 年代以后，以色列的公路长度增长 1 倍多，大客车数量增加 2 倍多，卡车增加 9 倍，商船队的总吨位增长 10 倍，飞机飞行次数和乘客增加 100 倍。现在，交通运输行业占以色列国民生产总值的 7%。

第五、兴旺发达的建筑业。以色列的建筑业历来被看作经济活力的晴雨表。在建国初期，住宅建设占以色列建筑工程总量的 84%，之后，则在 70

%—75%之间浮动。1991年，因大量移民进入以色列，住宅建设的比例又增至86%。而整个建筑业的产业也有所增加。以色列在建筑方面的投资是政府和私人两方面都有，私人投资的比例曾从1958年的33%增至1989年的83%，而1991年又降至27%。现在以色列的新建住宅比80年代末增长了4.2倍。1991年以色列建筑业在整个国民生产总值中的比例是8%。

以色列经济发展与以下几个因素关系密切。（1）在整个经济结构中，公有制成分一直占极大的比例。从1948年至1977年，公有制经济成分一直占整个国民经济的60%以上，到80年代以后，仍占50%左右。（2）政府保持对经济的强有力的干预。以色列的经济发展在政府控制下有计划、有步骤地进行，（3）巨额外援为以色列经济发展提供了强大的动力。外国资金流入主要来自四个方面：美国的援助，在1949年到1984年得到250亿美元；德国政府向以色列的赔偿共得39亿美元；世界犹太人提供的捐赠和贷款共95亿美元；犹太移民带来的资财。

（4）充分发挥科学技术在经济发展中的重要作用。据资料反映，以色列的经济增值中有近一半是靠提高生产效率和附加值取得的。

以色列经济建设中取得了长足的发展，这是举世公认的。但以色列的经济也存在不少困难。比较突出的问题是政府开支太大，财政赤字和外债巨大，其中国防开支占了政府预算的1/3以上，到1987年以色列的外债达328亿美元，人均负债7400多美元，属于世界上人均负债最高的几个国家之一。另外，以色列出口贸易虽然增长迅速，但进口贸易也增长很快，长期进大于出。此外，通胀率很高，1980年为131%，1984年达374%。以后政府极力控制通胀，到1989年仍达20.7%，在世界各国中也是突出的。

12、教育为本

以色列继承着犹太人的传统，一直把教育事业列作民族的首要任务。

以色列可以说是古老而年轻的国家，人口不多，却来自四面八方，东西文化在三大洲交界的地方碰撞交汇。在世界民族之林中，像犹太民族那样经过诸多磨难，仍能保持自己民族特性和文化传统的，实为鲜见。这与犹太民族那种重视教育的优良传统是分不开的。

人们要是到以色列参观，总会觉得那里有看不完的博物馆，在那琳琅满目、形形色式的展品中，你能找到各种文化的斑纹。据统计，以色列这么一个国家，到目前为止已修建有 120 多个博物馆，而且个个盖得宏大、漂亮、精致，可见犹太人是想尽一切办法把民族的历史、文化、宗教及现代科技成果的精华，通过类似博物馆等各种媒介，传播给每一个以色列公民。

以色列舍得花钱办博物馆和办教育，我们可能有人会说：“人家有钱，当然不吝惜这点钱啰！”的确，以色列近 20 年来随着经济的迅速发展而有了一些钱，但是，该国的经济压力是很重的，如每年接纳大量的移民，特别是该国长期来与周边国家关系紧张，国防占了财政收入的很大部分。正因为经济支出大，以色列政府千方百计节省开支。如该国各级政府部门，多为矮小简陋，对此那些宏大精美、设备先进的博物馆、科学院、学校等，有点相形见绌了。为何会出现这种反差呢？从以色列流行“财富都在脑子里”这句话，也许会得到答案。这句话是包含着一种深远含义，即把教育当成团结犹太民族的途径，把教育视为发展力和开创未来的关键。

据犹太人的说法，犹太人一生有三大义务，第一便是教育子女。以色列建国之初，首先制定的是国家教育法，为教育事业打下了基础。以色列规定，儿童从 6 岁到 16 岁必须上学，18 岁以前读书免收学费。学校有公立和私立之分，教育工作全由教育部统一指导和监督。教育部按各个学校和各种移民的现实需要制定可供选择的课程，而每个学校对学生必须深入讲解民族的历史、希伯来语以及犹太移民问题。在以色列很少人没去过“马撒达”，很少人不知道“马撒达”发生的那段故事。那是大约两千多年前的一段历史，近千名犹太人固守在马撒达山顶上达 3 年之久，他们宁愿集体自杀也不向围攻者投降。其实，犹太民族形成一种强韧的凝聚力，除了因其长期遭受外界的各种逆境压迫外，很重要的一个原因是民族始终注重教育。

以色列建国以后，把教育列入了重要而有序的议程。在中小学教育方面，根据 1949 年通过基本法和 1980 年通过的修正案，以色列实行全民义务免费教育。教育对象为 5—15 岁的儿童：1 年的幼儿园教育和 10 年的学校教育。

11—12 年级的教育也是免费的（某些私立中学除外），但不是义务的。招收 2—4 岁儿童的幼儿园（发展中的城市和贫困地区的幼儿园除外）和高等教育是收费的。也有收费的托儿所，主要属于一些社会组织。

绝大部分幼儿园和中小学是国立的或市立的。教育文化部制定教学大纲，提供师资，并通过视察制度实行管理。校舍和设备由市政府解决并保管。学校的课程分为必修课（希伯来语、文学、《圣经》、数学、历史等），选修课（由教育文化部根据教学大纲推荐）和学校自定课程（学校根据家长委员会的意见开设，大纲由学校编写。每学年 3 个学期，每学期的幼儿园和小学除每年节假日共计 15 周，中学则为 17 周。学校实行 10 级计分制。

以色列教育经费在政府预算中开支，占整个国家预算比例较大，在政府

各部门中，教育文化部的预算仅次于国防部。

以色列的教育很注重劳动教育和职业教育，从小学一年级开始，就开设手工课。小学的劳动课程旨在使学生掌握劳动领域里的基本概念，熟悉主要原材料、加工过程和工具。小学高年级和初中学生学习各种技术课程和家政。普通学校八年级的学生有一门“以色列的工业和国民经济课程，它向学生介绍产品的生产和销售的组织和财经原则。在中学高年级中，劳动教育具有明显的职业性，培训有一定技术知识的人材。

以色列的职业教育侧重工业技术教育和侧重农业技术教育两大类，具体是职业技术中学和农业中学。第一所职业技术中学由全世界犹太联盟于1882年创办于耶路撒冷。第一所农业中学创办于1870年。这两类型职业中学学习的对象是14—17岁的学生，在以色列建国的头10—20年，这些学校毕业生很顶用。到1986年，以色列共有350多所职业技术中学，学生10多万人；有农业中学32所，学生1.5万多人。

以色列的高等教育发展很迅速，据统计，1948—1949学年，全国只有0.164万大学生，而在1984—1985学年大学生人数达9.9万，即每1000个劳动力有77名大学生（美国为111名，日本为42名，英国为30名，法国50名）。以色列的高等教育是收费的，但收费仅占学校预算的一小部，90%的高校预算由国家、犹太代办处和其他社会组织承担的。对于交纳学费有困难的学生，可申请贷款和奖学金。

以色列现有五所综合性大学，其中最古老的是1925年创办于耶路撒冷的希伯来大学，其余四所全部在以色列建国后创办的。这五所综合大学在周围地区附属有六所专科学校。除此之外，以色列的高等学校还有海法以色列科技大学、美术和实用艺术学院、音乐舞蹈学院、高等工艺专科学校、纺织工艺和服装设计学院、农业经济学院、体育运动学院等。

在大办发展正规教育外，以色列积极开展成人教育工作，特别是对新移民进行成人教育，对于一些文化低的成人接受4—8年的提高文化教育和对新移民进行希伯来语教育。

犹太人曾对教育作了这样的评价：“校园儿童的成长乃是这肚界希望所在。”以色列正是把发展的策略根植于教育。所以人才辈出，经济发展较快。

13、科技兴国

以色列根据自己国家国土小，自然资源匮乏的国情，并充分认清本国的人文优势，确立了“科技兴国”的战略战术，及时地制订了行之有效的相应科技发展政策，从而促进了生产力的发展，提高了自己的竞争力，实现了经济高速发展的目标。

以色列的科技战略目标分两方面推进。在科学方面，要在各个领域取得最起码的国际水平，同时鼓励以杰出科学家为核心，针对一些对工业发展有重大影响的专业建立高水平的中心；在技术方面，主要以专业化的方式，集中国家的力量用于有限的几个领域和机构，力争取得最出色的成就。为了实现科学和技术的目标，以色列采取重研究、重开发、高投入、高产出的战术。

工业的研究与开发。以色列用有限的可耕地解决了本国粮食自给问题，并有大量的农副产品出口，这确是一种奇迹。但是，精明的以色列犹太人知道，本国要进一步达到富裕，必须发展工业。而本国又缺工业原料，要冲破各种客观因素的制约，只好用技术含量高、耗料少的产品赢得较好的比较利润。鉴此，以色列首先加重了对工业的研究和开发。据统计，以色列在1969—1985年间，用在民用工业开发费用增加了13倍以上，科研从业人员也增加了5倍多。目前，以色列工业的研究与开发热点集中在电子业方面，其研究费用占工业研究总投入的67%。近年来，重视研究与开发的公司已成为就业人数和出口量增加的主要部门。政府则制订出“鼓励研究与开发法”，并采取一些倾斜政策促进这类企业的不断发展；同时以高报酬来鼓励和吸引科研从业人员。现在，研究与开发后生产的产品已占工业出口总额的一半以上。

电子业。目前以色列已研究和开发出许多高技术的军用和民用产品。在通讯方面，产品有先进的电话交换机、话音系统、电话线倍频器，还有高能电池等。

光学。以色列的电子光学与激光学门类发展迅速，产品有计算机化彩色预印系统，计算机电路板用的计算机辅助设计和计算机辅助制造系统和印刷电路板的自动检测设备等。

电脑辅助设备。在印刷和出版业方面应用广泛，对促进教学活动和自身出口等贡献很大。产品有计算机制板和图象系统，还有主机和 workstation 应用的软件等。

航天学。以色列的国防航天及民用航空业从80年代起取得突飞猛进的发展。产品有阿拉瓦民用飞机、西风喷气式飞机、卫星等；另外还有显示系统、航天用计算机、仪表系统、飞行模拟器等。在无人驾驶飞机方面，已取得了世界领先地位。

机器人。以色列是在70年代末开始研制机器人的，现在已取得了较大发展，产品已有用于钻石抛光、焊接、包装、建筑等行业。进入80年代末，开始研制如何把人工智能用于机器人。

农业的研究与开发。以色列的农业几乎完全依靠研究与开发，农民与研究工作者配合默契，研究成果通过已建立的广泛服务网络很快拿到田里实验和应用，有什么问题可直接交科学家解决。以色列农业的研究与开发由农业部和农业研究院负责，而以色列的许多农业研究机构与联合国粮农组织保持着密切联系，因此确保了在此方面与其他国家进行信息交流。

贮水技术。以色列要解决农业问题，必须要解决水。为了最大限度地使用本国稀少的水、荒芜的土地和有限的劳动力，对农业耕作方法进行了重大改革。其中对于贮水技术的研究推动了多种计算机控制灌溉系统的发展，包括用滴灌的方法使水直接流到植物的根部。目前已成功地开发出内盖夫西部巨大的地下盐水库，从而生产出特别优质的西红柿和其他农产品。

电磁水技术。以色列的科研部门已对电磁水技术的研究有了新的突破，他们对水进行了电磁处理后，可把这种水应用于农业和牧业，可改善动物的健康情况和增加作物产量。实验表明，饮用磁化水的奶牛可产出更多的奶，饮用这种水的小牛可以促进生长，用磁化水灌溉，土壤所含养份可增加。现在，以色列已开始把这方面的研究技术，推广到农业发展实践去。

优质土壤技术。以色列开发了一种优质土壤，在加热到 1000 摄氏度时，就会构成一种叫蛭石的物质，它有良好的通气作用，并可保持比自身重量大许多倍的湿气。把它与本地的一些土壤结合，农作物产量就会大幅度提高，西红柿的产量可增加 30%，黄瓜可增产 45%。

计算机应用于耕作。以色列已设计和制造了许多农用计算机，这些计算机用于协调每日复杂的耕作。例如：在监测所有环境因素的情况下指导施肥；经过测试以最低投入最高产出比例混合饲料喂养牲畜；为家禽提供可以控制温度和湿度的环境等。

开发研制农用机械及生物制剂。以色列建国以来，开发和研制了大量的农业机械，用于耕地、播种、种植、收割、收集、分类和包装等。还研制了许多诸如：生物杀虫剂、植物细胞的自动培养，抗病菌种和生物肥料等。

医学的研究与开发。以色列已研究和打下高度发达的医学和辅助医学研究以及实施生物工程的基础设施，临床医学和生物医学研究方面的出版物占全部自然科学方面的出版物的一半以上。如尖端医疗设备的研究和开发，其技术先进并畅销世界。它的产品有计算机检测 X 线断层扫描仪、磁共振图象系统、超声波扫描仪、核医疗照像机和外科激光器等。还开发出一种新的癌症诊断设备，叫细胞扫描仪，对早期癌症预测准确率高达 97%，处于世界领先地位。另外，在药品和生物制剂方面也卓有成果，如研究出一种生产干扰素的新方法，使之成为一种能抗病毒性感染，又能产出一一种人体生长激素的物质；还有根据包括克隆形成在内的遗传工程的成果，生产出依据单细胞系统体的广谱诊断仪器和其它微生物产品；还研制出一种能发现胎儿异常的新的超声波检查器等等。

能源的研究与开发。以色列虽然处于中东，但不象其他中东国家石油资源丰富，它缺少一般能源。为了克服此难题，以色列研究和开发了许多替代能源的技术和产品，如太阳能、热能和风能等。以色列是利用太阳能最多的国家，家庭用太阳能热水器是世界上人均拥有最多的，而且还有一些世界上最大的太阳能电站。在风能方面取得的成果是，生产出可调节、可充气、旋转风动叶轮机。以色列还掌握了利用带一定比例的盐分和矿物质池水来吸收和贮存太阳能的技术，还在建设地热电站，队地下吸收热量并转化成蒸汽以驱动电机。

以色列人重视科学研究，更重视研究成果在生产上的应用。因此，在短短的 40 多年间，在这个地域狭小、资源缺乏的国家取得了令人瞩目的成就。到目前为止，以色列从事科研的人员比例和投入研究与开发的资金与国民生产总值之比，在世界上属于最高的。根据 D·普莱斯方法计算的科学潜力相

对指数（每 1 万名有劳动能力的人口中，一年内在国际学术刊物上发表论文的学者数，以色列都超过了最发达的工业化国家。1983 年为例，以色列用于科学研究的开支占国民生产总值的 3%。超过美国（占国民生产总值的 2.7%）、日本（2.6%）、西德（2.6%）、瑞典（2.5%）、瑞士（2.3%）、英国（2.3%）、法国（2.2%）和加拿大（1.4%）。

以色列科学发展部制定科学领域发展的政策、确定优先拨款的项目，还负责协调科学研究和对科技有贡献的奖励、最佳地使用全国科技力量和科技干部。科学发展部设有全国科学研究和发展委员会，它由著名学者和工业部门、政府部门的代表组成，对科学研究和发展活动方面为政府提供咨询、促进与国际学术交流和联系。以色列设立的科学院职责是，积极促进科学发展和制订科学活动的长远规划。

以色列对科学技术的组织和管理非常重视，从 1949 年 1 月起，以色列第一届政府就建立了科学委员会，其下有若干专门研究所。

1959 年科学委员会改组为全国科学研究和发展委员会，增设了一批研究所和学术机构，并建立一些科研机构直属工厂。70 年代，以色列科研系统发生了结构变化和组织变化，工业部门成为科学技术研究的基本执行者，在一系列部中设立科学家的职务，各部提高的科研积极性。

70 年代末建立了一系列国际基金会，它成为以色列基础科学研究和应用科学研究的经费重要来源。

14、国营企业亦可效益好

以色列的经济结构中，公有制部分一直占较大的比重，这与许多资本主义国家不同。它的公有制经济包括属于政府的国营经济和以色列工会、基布兹等组织经营的集体经济。总的来说，公有制经济占整个国民经济的50—60%。另外，以色列的经济结构中公有制不但比重大，而且作用突出，凡是关系到国家生存和发展的重要行业和大型企业都归国家和集体所有，私营企业多为中小型企业、商业和服务业。

当今世界有一个较普遍的看法，认为国营企业难以经营好，即使能发展，但效益不会好。这种看法有一定的依据和大量的实例，但是，在以色列这个国度却不是那么符合事实。以色列的经济保持着40多年的持续、高速发展，是国营企业的重大作用的结果之一。我们不妨看看以色列航空公司这个事实吧。

以色列航空公司（ELAL）建于1949年，是国有企业。自公司成立以来，一直由国家经营。40多年来，业务越做越大，效益也日见显著。目前，该公司已辟有通往欧洲、美洲、亚洲、非洲的诸多航线，按飞行量统计，以色列航空公司在世界各大航空公司中名列第20位，并被国际空运协会命名为世界空运效率最高的3个航空公司之一。高效率 and 灵活性使以色列航空公司持续保持发展和赢利，这是航空业中少有的。

1991年该公司的总营业额达8.7亿美元，其乘客量为17.5亿多人次。其飞机乘坐率颇高，尤其是到达欧洲的航线，乘坐率达80%，在世界航空业中属佼佼者。以色列航空公司还是重要的货运公司，1991年总货运量达17.7万吨，其中包括以色列出口的大量工农业产品。以色列航空公司在其国家的进出口贸易和旅游业中举足轻重，以1991年营业额计算，该公司在以色列的非工业性公司中名列第5位。

国营的以色列航空公司为何取得与众不同的经营效果呢？集中在一点，就是善于经营管理，从管理中求发展和效益。具体地分析，有以下几招：

高品质的设备配之高素质的人才。以色列航空公司的总部设在海滨大城市特拉维夫的本·古里安国际机场，拥有3500名员工。所有员工上岗前都受过严格和良好的教育和职业培训。以色列航空公司的飞机全部由自己的机械师维修保养，这些机械师技术高超，不仅负责本航空公司的维修业务，还承接其他航空公司的维修业务。“以航”拥有现代化的机群共17架波音飞机，其中有4架波音767和4架757，还有9架747。同时，“以航”还租赁给其它航空公司4架飞机。近年来，“以航”一直在更新自己的群机，公司在2000年以前将购买价值15亿美元的新飞机，其中新购的2架波音757在1993年投入营运，另两架波音747型400座宽体客机也已预定，计划于1994年投入使用。好的设备必须要有高素质的人操作，否则作用适得其反。“以航”严格执行这两高的标准，使其信誉得到确保。

先进的通讯系统和灵活的运输航线。以色列航空公司已于1990年安装了先进的计算机航空定座和通讯设施。这是一个可以联结美国、英国和分散在世界各地的“以航”办事处的先进的计算机定座系统。这一系统可以使该公司极大地扩大它的定座服务，并包括了一个最重要的数据库，以及到站接送和多种多样的旅游包机服务。这一系统的建立还使“以航”扩大了和其它航空公司之间的通讯容量和它的全球通讯系统容量。以色列航空公司在经营营

运中，还有与众不同的特点，航线十分灵活，客运航线更换根据各种需要而适时调整。能满足各种需求，如出口产品的季节性需求，“以航”能尽一切力量使之适应。就这点而言，一般国营企业的通病是，定了的事情不易更变，死板得很，原因是需要诸多请示和审定。“以航”能突破这一痼疾，所以赢得了顾客。

准点到达和服务周到，以色列航空公司很注重飞机的准时开航和准时抵达，这与其整个配套管理相互紧密协作分不开。天气变化或其他客观因素发生意外变易，这是经常有的，亦是人力不可抗拒之事。但是“以航”能千方百计补救这些客观造成的延误，通过加快登机手续，或在飞行中调整时间、速度等，使到飞机抵达时间能准时。以航的准点率是令人称道的，多年来一直保持 88% 这一高水平的准点率，在世界航空业中名列第一。以色列航空公司提供的几项服务也是占领市场的高招。如“戴维国王俱乐部”，这是一项针对全世界重要人士的高级服务，包括提供行李优先以及使用“以航”遍布世界的 21 个贵宾休息室的特权。“常客俱乐部”，这一服务是针对“以航”的常客（指乘坐以航班机次数较多者），提供大量优惠及特权。又如“小王子”服务，针对儿童提供特殊菜谱、玩具和游戏用品。“以航”的所有飞机都有公务舱，大部分波音 747 飞机设有头等舱，凡是公务舱和头等舱都由最佳乘务员管理和服务。

广拓航线网络，使“以航”业务不断扩大。以色列的国际航线联系着世界近 50 个国际城市，其中包括 38 个欧洲城市，7 个北美城市，3 个非洲城市和一个亚洲城市北京。另外，“以航”通过它在红海沿岸的埃特拉机场与欧洲各国间的直航。“以航”已先后在世界各地设立 80 多家办事处。近年来，“以航”随着该国对外关系的新发展，拓展了许多新航线，如与莫斯科有每周特许航班，其它还有：里加、圣彼得堡、布拉格、索非亚、柏林、华沙、布达佩斯等新航线。1992 年 9 月 1 日还开辟了与中国北京的航线。以航还计划在不久的将来，开通到一些太平洋沿岸国家的航班。

注重发展货运业务，是以色列航空公司增加收入的重要手段。“以航”与其它航空公司相比，其在货运方面数量比较突出。其每年的进出口货物量占本·古里安国际机场总空运货物量的 65%。“以航”拥有到欧美各大城市的货运路线，有 4 架货机专门服务于这些航线（载重量为 100—130 吨），其中两架专门用于货运，另外两架在夏季旅游高峰期可转为客机，在冬季以色列农产品出口高峰期再转为货机。在空运服务网络中，“以航”还提供特别的集装箱陆路卡车服务。这一服务网络联接了从科隆、法兰克福、布鲁塞尔、阿姆斯特丹和伦敦机场到欧洲任何地方的卡车货运，也连接了从纽约、芝加哥、迈阿密和洛杉矶的机场到美国任何地方的货运路线。此外，“以航”还提供从远东到欧洲和到特拉维夫的海空联运服务。为了确保高效率，提高竞争力，“以航”采用了计算机化的对所有空运货物的跟踪及舱位控制系统。

以色列航空公司还拥有两家公司，对其经营和管理也很得法，使其成为壮大总公司的重要力量。其中一家是按犹太教规供应食品的公司和兼营一些货运业务的。另一家子公司经营以色列和欧洲之间的特许航线，并在为“以航”开辟新航线和拓展旅游市场方面起着重要作用。

“以航”成立 40 多年了，一直奉行“在最大的赢利基础上，确保在任何时间、任何情况下的空中联络”的宗旨，使一家国营大企业取得了令人瞩目的成功，这当中也许有几分犹太生意经成分吧！

（二）犹太商界佼佼者

15、美国连锁店先驱卢宾

卢宾 (David Lubin) 1849 年出生于俄国加利西亚，父母均是正统的犹太人和犹太教徒。

1853 年随家人前往英国，两年后又移居美国，从此全家定居美国，入了美国籍，成为美国犹太人。

卢宾是在纽约东区长大的，由于家庭生活不富裕，在 16 岁那年不得不随着当时的大潮流，离家到美国西部的加利福尼亚州去淘金。历尽千辛万苦没有挣到多少钱，后又转到亚利桑那去淘金，仍是挣不着几个钱。善于观察和思考的精神使他发现，在矿区经营小买卖会比淘金更能赚钱。他想，千千万万的来自四面八方的淘金矿工，他们离乡别井，终日在矿区淘金，远离城市街道，没有家人照料，大家必然需用各种日用必需品。于是，他放弃了淘金工作，做一些小食品的贩卖生意。果然不出他预料，生意满不错，使他赚了一点钱，比那些辛辛苦苦的淘金者优胜得多。

随着淘金热的逐步冷却，卢宾早就考虑把自己的生意逐渐转向人口密集的市内，他很快在加州的萨克拉门托市开设服装布匹商店，后来改行经营首饰珠宝业务。不管经营何种业务，在卢宾的有效管理下，都取得较好的业绩，他逐步积累了一些资本。

卢宾经过几年经商的实践，深入市场调查研究，发现商店的经营作风既不利于自己业务的发展，又使顾客对商店诸多猜疑。影响了消费者的购买行为。最明显的是售价变化莫测，各店不一，没有一个比较标准。针对这种普遍现象，卢宾反复思考。他想，如果有一种能突破这种困扰的经营方式，相信会赢得顾客和市场的。

在犹太人的经商智慧策划下，卢宾终于研究出一种经营方式，叫“单一价商店”。并于 1874 年在萨克拉门托市开业，商店取名为大卫·卢宾单一价商店。所谓“单一价”即对每种商品的售价固定在一个价格出售，并采取明码标价，让顾客一目了然。由于卢宾这种经营方式货真价实，一扫当时的商业的欺骗行为，赢得了广大消费者信誉，因此，生意极为兴隆，把远近的消费者都吸引过来了。

卢宾这一经营方式的出现，给美国商业系统方面带来了一场大变革，从此为超级市场的出现开创了先河，很快流行于全美国乃至全世界。

卢宾在“单一价商店”的经营获得成功后，市场需求量逐大，于是他又考虑新的突破，他想，“单一价商店”之所以生意好，是因为本商店商誉好，故连远客也招来了。但这样长此下去会失去远客的，自己应该送货上门，稳住各地的远客。如此循环滚雪球，生意就可以越做越大了。基于这种构想，他不久在旧金山、洛杉矶等市开设“单一价商店”分店，结果生意同样兴旺。这样，“连锁店”经营方式又出现了，卢宾又成为这种行业先驱，这种新型经营法很快流行于世界各地。卢宾由于经营得当 10 多年时间使他成了大富豪。

但卢宾没有满足于经商的成就，1884 年他去巴勒斯坦旅行时，开始对农业产生了兴趣。返回美国后，他专心研究土壤与耕种关系，以图提高产品的质量和产量。同时，他研究和推动如何更好地保护农民的利益，使消费者能

以合理的价格买到更多、更好的粮食、食品，建立一个交换、协调全世界农业收成、价格、交易等方面信息的国际组织。为此，他游说政府，谋求支持。同时，为了争取国际上的赞同，1896年他到欧洲各国去游历，向诸国提出建立国际农业学会的计划。他的计划首先得到意大利政府的支持，在罗马召开了成立大会。学会成立后，很快得到世界上几十个国家的支持，各国纷纷派出代表交换信息，商讨共同面临的问题。卢宾一直以美国代表的身份在学会工作，直至1919年去世时止。全世界农民对卢宾的努力表示感谢和怀念。

16、金银首饰家石维岫

犹太人善于经营金银珠宝生意，这是举世闻名的。在中国也有犹太的佼佼者。这位金银首饰家叫石维岫（Shi Weixun）。

石维岫的父辈是犹太人，到中国来经商。清朝末年期间，石维岫出生在中国河南省，由于家庭清贫，读书不多，石维岫很小就到社会谋生，在一间锻铸厂当学徒。他继承了犹太人的刻苦耐劳、勤奋好学的精神，长进很快，学到一手技艺，得到老板的赏识。

光绪卅年（1904年），年届花甲的石维岫总算能挣到一些钱维持家庭生活。但他想，尽管老板对自己不错，自己还是独立创业才有发展前途。于是，他将一点小积蓄拿出来，与几个好朋友合股创办一间银楼，取名为万福楼银楼，俗呼万福楼金店。由石维岫出任掌柜（经理）。因为有近50年的锻铸实践，再加上有犹太人的经营头脑，所以该店开业不久，便誉满中州，很快成为河南第一家“金银首饰店”，生意十分兴隆。石维岫和他的合股者很快发了财，石维岫的名字及传奇故事也很快广为传开，其中流传至今的《慈禧太后的活凤冠》就是其中的一个故事。

石维岫经营的万福楼金店成功奥秘主要有四条：

一是始终保持质量第一的标准。石维岫认为，产品质量是盈利的基石，不注重质量的产品等于没有基石，是无法在市场上站立得注的，那根本上谈不上有盈利了（当然是指长远的利润）。金银首饰的质量表现在两个方面，一是做工精细，选型美观；二是用料要纯要好，做到“银要足银，金要足金”。正因为万福楼金店的产品件件质量上乘，所以不管是达官贵人，还是大众百姓，都乐于前来选购。《慈禧太后活凤冠》就是讲她选用了石维岫制造的金首饰的故事。

二是花样新巧，货色齐全。市场是由需求组成的，需求是消费者制造的。而消费者由于所处的背景、经济条件、文化素养、生活习惯及时间地点的不同，会产生各式各样的需求。善于经商的厂商，会千方百计地满足市场的各种需求，而拙于经营者则以自我想象的产品等待需求的到来。只有前者才可以达到经营的目的——盈利。石维岫的万福楼金店首饰，正是以花式齐全、货具新巧驰名。花枝（银花）、金钗、凤冠、项链、项圈、翠牌、耳环、手镯、戒指以及儿童帽饰、虎头、八仙等，应有尽有。此外，还可根据顾客主意爱好，随意定做奇巧的样式。

三是“按价回收旧货”。这是最受顾客欢迎的一招。凡万福楼金店出售的各种金银首饰，不管时间多久，也不论货品是否损坏，一律可以在本店按当天的金银价格回收。

四是信誉比金贵。万福楼金店自开张之日起，很珍视自己的信誉，其出售的各种金银首饰，均打有“万福”、“汴省”或“足金”、“足银”等标记。为防假冒，标记留有缺笔。如顾客真的买了该店的首饰，发现手工不完美或含金银不足，万福楼金店不但保证更换新的或退货，而且会给买主赔礼道歉和赔偿。

石维岫把店誉看成比金子更可贵的经营思想确实高明。店誉之所以可贵，就是说经营者处处为顾客着想，消费者感到你信得过，那么，必然会反复前来光顾，并会向他们所认识的人宣传介绍你，作为你的义务广告员，这样必然客似云来，生意兴旺。相反，那些不顾信誉，一味想从顾客口袋里掏

钱，做些损人利己的生意，在消费者心目中留下了该店“信不过”的坏印象，这样，其生意必然会走向没落。万福楼金店开业后一直兴旺就是验证了上述的道理，可见石维岫的经营眼光多么远大。

万福楼金店的“按价回收旧货”同样是一着经营绝招，它回收了旧货，自然会买回新货，增加了自己的生意。况且回收的金或银旧货及有损的首饰，其含金、银量却没有少，使用它再翻新锻造，等于为本店提供了“原料”。此举表面上优惠买主，而实质上万福楼金店却一举数得，是一条广阔的生财之道。

早在近百年前石维岫就已运用了现代市场经济的经营手法，确实令人羡慕。

17、丝绸织造家石璞

犹太人到中国经商的历史悠久，可追溯到一千多年以前。尽管学者们对最早犹太人来华的确切年代仍有分歧，但对犹太人早在古代就与中国发生交往这一事实却无异议。特别是到了唐代，来华从事商业活动或定居经商的犹太人已有相当数量。到了北宋时期，作为京城的开封成为古代犹太人的主要居聚中心。到 19 世纪以前，除了开封是犹太商贾活动之地外，杭州、广州、北京、宁波、宁夏、扬州、泉州、南京、洛阳、敦煌、长安以及新疆、西藏等地，都成为犹太商人活动的去处。到 19 世纪中叶，犹太商人开始较多地转向新兴的经济大都市上海。不管是远古时代或近代，犹太人到中国来，绝大多数从事商业活动，定居下来的亦多为经商办企业。

石璞 (ShiPu) 是个犹太人，在我国开封定居经商。清朝康熙年间，他在开封北土街创办“石子玉汴绸庄”，是一间自产自销的丝绸手工工场和零整批销店。石璞是位机敏而勤劳的犹太后代，他通过对市场的考察，发觉丝绸行业有发展前途，从而下决心在这方面开创自己的事业。善于心计和有远谋的他，在开创丝绸事业中不急于求成，而从最基本的工作做起，待逐步积累了丰富的经验和打下基础后，才直接介入。当他真正独立经营之时，做到“不鸣则已，一鸣惊人”，一炮打响，使自己的经营一往无前，击败各方面的竞争者。

石璞的丝绸业务经营是从当丝织厂学徒开始的，当他立志创办“石子玉汴绸庄”之后，他不嫌弃当学徒的收入微薄，也不畏惧学徒工作的艰辛，到一间丝织厂去当学徒。在那里，他埋头工作，不怕苦和累，样样工作都争着去干，由于细心观察和注意学习，他每项工作都很快上手，干得出色。厂里有些人笑他是小黄牛，不明白他这么卖力当学徒所谋求的是什么。“燕雀安知鸿鹄之志”，石璞百般卖力工作，为的是熟悉织造丝绸的各种技术，掌握有关诀窍。功夫不负有心人，他的丝绸技艺迅速提高，老板很赏识他，很快把他当作技工使用。

经过几年的学徒生活和几年技工生涯，石璞成为一位丝织行业的能工巧匠了。此时，时机成熟了，他找了个适当的理由，以自己前段经历的一点积蓄和学习到的本领，创办“石子玉汴绸庄”。开始之初，他的绸庄是间狭窄的小工场，三几十平方米的房子，后大半截是工场，其内是机房、剪裁、纺织、绣花、平熨等加工场地；前小半截则是零售、批发展卖店。就是这么一个前店后厂的小绸庄，石璞自任老板，又是技师，并且是推销员。

由于石璞织造丝绸技艺超群，做出的产品倍受顾客欢迎。他织造的各色绫、绸、纱和当很快驰名中州，远销全国及海外。传说石璞曾经因此受到康熙皇帝的嘉奖。随着生意的兴旺，石璞的加工场和绸庄逐步扩大，成为开封乃至全国数一数二的大绸庄。该庄生产的黄绫，色光绚丽，质地细密，轻柔飘洒，成为驰名国内外的名产。当时河南地方乃至全国的大吏和富豪常用这种黄绫上贡皇室，号称“贡绫”。

石璞开创的汴绸庄由于经营得法，在他自己及其后裔的努力下，蓬勃发展，经历了雍正、乾隆、嘉庆、道光、咸丰、同治、光绪、宣统九代，直至民国年间，前后达 200 多年，名扬中外，留下了许多关于石璞和“石子玉汴绸庄”的传说故事，如“十二个金牛犊儿的故事”、《康熙私访汴绸庄》和《石子玉汴绸庄的好汴绸》等，流传较广，脍炙人口。

石璞的经营成功诀窍在哪里？主要在这两方面：

一、精通本行的生产技术，是确保质量的关键。如果对自己经营的产品技术一窍不通，就无法判断产品质量的水平高低，更不能指导本企业不断提高产品的质量，最终产品会失去生命力。石璞卧薪尝胆，苦练出一套织造技能后才开始经营，所以他生产的产品质量一流，甚至繁荣了中州的丝织工业。

二、巧手促销，是产品实现价值的广阔途径。“皇帝女儿要出嫁，还得相亲一句话”，好产品如果没有好的销售通路，那会使“皇帝女儿”也嫁不出去的。石璞深谙此理，在店后他是一位生产技术的导师，在店前则是一位热情待客、服务周到的推销员，总让每个顾客高兴而来，愉快而归，乐于反复前来光顾这样，他生产出来的各种丝织品常年畅销，从不积压。正因如此，当时开封人都称赞他是杰出的丝绸织造家和工商企业家。

18、哈同在中国的经营术

哈同 (Silas A. Hardoon) 是犹太人, 1848 年出生在伊拉克巴格达的一个小职员家。24 岁时, 来到中国上海闯世界。由于他身无分文, 只好做些苦力工。后来, 到一家由洋人开办的公司面试, 老板打量了他一番, 问他懂什么专业, 他半天答不上话。老板见他长得高大结实, 于是答应留他在本公司工作, 这家公司叫老沙逊洋行。哈同高兴得差点跳起来, 哪怕这份差事是看门, 他欣然接受, 第二天就上班了。

占希腊物理学家阿基米德说: “只要给我一个支点, 就能使地球移动。”哈同正是怀着这种远大的理想, 立志要创一番大事业, 所以不管是干什么工作, 只要有那个支点, 就可以通过自己努力奋斗, 积蓄力量, 最后创出一番惊天动地的事业。

哈同在当看门工时, 非常认真, 忠于职守。晚间, 他利用一切时间阅读各种经济和财务的书籍, 知识增进很快, 老板觉得此人脑子很精灵, 把他调到业务部门任办事员。由于业绩不错, 不久升为行务员、大班等, 这时, 他的收入大为增加了。早怀壮志的他, 到 1901 年时, 他认为自己创业的时机到了, 找理由离开了打工岗位, 自己独立经营商行。

哈同自己创业之初, 是以经营洋货买卖为主的, 其公司取名为哈同洋行。由于洋货在中国市场上相对比的竞争品不是那么多, 消费者较难“货比三家”, 为此哈同获取的高额利润亦神不知鬼不觉。几年时间, 他赚了许多钱。随着资本的增多, 哈同开始买卖土地和放高利贷业务。他买入的土地往往从一些急于等钱用者获得, 所以他把价钱压得很低, 卖主不得不就范。他将低价买入的土地租给别人造屋, 到一定的年限后收回, 这样连房产也归他所有了。另外, 他自己也投资建造大楼、住宅供出租, 从中获得惊人的利润。

在本世纪初, 上海市的洋场市面还是以南京路至河南路以东一段为中心的, 当时河南路以西仍是很偏僻和荒凉的。哈同看中了河南路以西这片未开发的土地, 预见那里将会繁荣起来。于是, 他大片地收买下这片土地 (即南京路从河南路至西藏路之间的地皮)。

1885 年中法战争, 法军在安南连连战败, 法同的主战内阁被迫总辞职, 上海租界洋人唯恐中国朝野收回主权, 纷纷逃离中国, 房地产价一泻千里。有眼光的哈同当时还未独立经营, 他建议他的老沙逊洋行老板乘机购买地皮, 果真象他预见, 他的老板赚了大钱。原因当时清朝政府胆小怕事, 签订了丧权辱国条约, 洋人又卷土重来上海, 房地产价迅速回升, 该行仅地产一项获利 500 多万两。哈同那时也买入一片土地, 后来建成别墅爱丽园 (俗称哈同花园), 占地 200 多亩, 是旧上海的第一大园, 该园现为上海展览中心。

哈同有了一定资本后, 大搞土地和房产经营, 甚至从事鸦片贩卖, 使得他获得巨额暴利。随着财势的增大, 他兼任法租界公董局和公共租界工部局的双料董事, 又是租界法院陪审员, 并被英国封为爵士。几十年时间过去了, 哈同变得财雄势大, 成为旧上海市数一数二的大富豪。到 1931 年去世时, 遗产仅不动产部分, 就有土地 460 多亩, 房屋建筑 1300 多所, 遍布上海市房地产价格高昂的地段。

哈同在上海的近 60 年的经营生涯中, 从中国赚取了巨额财富, 客观他说, 他亦为中国的民主革命事业、文化教育事业乃至上海市的建设出过一定力量。如资助蔡元培、章大炎在国难之际办爱国学社、创办仓圣明智大学,

出资 60 万两银子修建南京路，刊印“学术丛书”、“艺术丛书”，不惜巨资雕版工程浩大的《大藏全书》8416 卷等等，这些都是犹太人的欲擒先纵的致富法表现。

19、沙逊跨国集团

沙逊跨国集团的创始人是犹太人。19世纪中叶,居住在巴格达的塞利·沙逊(Sassoon)是1750年出生的,他长大后一直在巴格达工作,后来成为巴格达犹太社区的领袖,同时还是奥斯曼帝国驻该地帕夏和首席财政官。后因遭受反犹的残酷迫害,举家迁移到了印度孟买从事贸易活动和金融活动,由于经营得法·业务迅速发展,其商业活动逐步扩展至远东地区,继而在中国开展贸易事业,发展成为远东著名的跨国企业集团。

沙逊跨国集团的始祖塞利·沙逊于1830年去世后,其子孙们继续扩展该集团的业务,使其财力不断增大。

在沙逊跨国集团的发展过程中,塞利·沙逊的小弟大卫·沙逊(David Sassoon)立下了汗马功劳。他出生于1792年,由于受过高等教育,知识广博,通晓多国语言,并加入了英国籍。他随家人迁居印度孟买时,在兄长的带领下,涉足商界,广交朋友,与多种行业建立了关系,特别是与东印度公司关系尤深,这也许与其加入英国籍有一定关系。东印度公司是英国的老牌跨国公司,财力物力雄厚,又有一定的政治背景。大卫·沙逊利用他与该公司的关系。大力开展英国与远东地区及中国的贸易,他将英国的棉纺织品运来远东销售,同时又将印度产的鸦片输入远东地区及中国。队中赚取高额利润,使其集团公司迅速发迹。随着中国的鸦片战争一结束,大卫·沙逊看到机遇来临,立即派其儿子前夹上海设立沙逊洋行。洋行成立后,其窥测到清政府的腐败无能,中国的大门已被打开,洋货畅通无阻地进入市场。于是大量将英属印度的棉纺织品和码片运入中国销售。据当时统计,沙逊集团的鸦片和棉纺织品对华贸易占据全中国这两类产品进口的绝大部分份额。因此,沙逊集团财源广进,迅速成为当时上海的首富。1864年大卫·沙逊去世后,其业务及财产由儿子继承。

大卫·沙逊的长子阿尔伯轩·沙逊(Sir Alhert Sassoon)出生于1818年,他在继承父业后,定居英国。他为了区别于其弟自创的新沙逊洋行,将原有的沙逊洋行改称为“老沙逊洋行”,继续开展贸易活动,其目标市场仍集中在印度和中国。据反映,他在发展印度的贸易中,对孟买的经济的发展起了很大作用,当然,沙逊洋行从中也赚了大钱。阿尔伯特·沙逊如其父亲一样。与英国上流人士关系密切,他与当时的英国威尔士亲王交往甚密,成为英国社会著名人士之一,后被英王封为爵士。他在后段时期,把精力集中在英国的事业上,老沙逊洋行的在华业务,逐渐由其胞弟取代。他及其儿子在英国开展的业务也很出色,取得了较大成就。1596年,阿尔伯特·沙逊去世了,他在中国创办的沙逊洋行成为与时犹太富贾之一。

大卫·沙逊的次子伊利亚斯·沙逊(Elias Sassoon),出生于1820年,他跟随父亲在上海经营沙逊洋行。大卫逝世后,他自立门户,在上海开设新沙逊洋行,成为新沙逊洋行的创始人。伊利亚斯承继其父辈的经营手法,以英国市场为后盾,以印度孟买为据点,开展孟买与上海的贸易活动。从孟买大量运到上海的是鸦片、棉花及棉纺织品,从上海运出的是白银、黄金、陶瓷、丝绸等。随着业务的发展,新沙逊洋行的分支机构遍布远东地区各主要城市。到1880—1920年,新沙逊洋行交由伊利亚斯之子经营,除发扬父辈的经营精神之外,开始涉足房地产经营。他靠其祖辈与英国的上层人物关系,利用英国租界势力,大量购置地皮,建筑高楼大厦及住宅,进行出售和租赁,

很快成为当时上海的地产大王。

伊利亚斯·沙逊的孙子维克多·沙逊 (Elice Victor Sassoon) 亦是沙逊跨国集团发展的主要人物。他出生于 1881 年，卒于 1961 年。维克多是在犹太商家的熏陶下长大，1918 年在印度孟买接管新沙逊洋行的。他曾出任印度殖民地国会议员，调查印度工业劳动问题皇家委员会委员等职。尽管如此，他的才华还是主要表现在经商方面。他 1923 年从印度移居上海，主管上海的新沙逊洋行业务。来华不久，他创立沙逊投资公司、华懋地产公司，大力拓展房地产业和投资其他各行业，如交通事业、进出口贸易、汽车、造船、航运、建筑、采矿、钢铁、橡胶、纺织、食品、娱乐等，共有 40 家厂行。同时，他还通过被其兼并的安利洋行，从英美等国家进口设备、物资，军火到中国销售，而收购中国的农副产品、畜产品、矿产品出口到欧美去。经过 20 年左右的经营，新沙逊洋行成为英国资本在旧中国的四大垄断集团之一。上海解放前夕，新沙逊集团在上海拥有房屋近 2000 幢。当时上海共有 28 幢 10 层以上的建筑，沙逊集团占有 6 幢，如沙逊大厦（今和平饭店）、格林文纳公寓（今锦江饭店中楼）、河滨大厦等。在金融垄断方面，新沙逊集团控制了当时的中国国际投资公司和杨子银公司。到 1941 年，新沙逊集团的总资产额近 20 亿元。

在 1938—1941 年的第二次世界大战期间，德国和奥地利大规模迫害犹太人，当时这两国中约有 17000 多位犹太人逃难来到上海，维克多·沙逊及其他犹太富商为救济这些难民作出了很大贡献。

沙逊跨国集团在上海解放前夕的 1948 年把总部撤出上海，搬到巴哈马群岛去，回顾其在中国近一个世纪的经营，无疑从中国获取了巨大的财富，但在客观上，对上海的市政建设和工商业的发展也起过一定的作用。

20、亚伦的放债术

犹太人的生意经中，有一招是善于放债，从中获取高利率，赢得丰厚利润。犹太人放债致富者甚多，这里不妨介绍一位叫亚伦的放债人。亚伦(Aaron of Lincoln)出生于1123年，是一位正统的犹太人。少年时期在法国生活、读书，到青年时移居到英国，然后在英国开展他的放债经营业务。

亚伦刚移居到英国时是没有多少本钱的，他靠打工积蓄了一点钱后，自己独立做些小生意。由于生意的发展，他需要资金作周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往比商业经营获得的利润相差无几。他想，自己开钱庄放债不是比经营商品更易获得利润，风险也更少吗？从此，他开始谋划自己从事放债业务。

放债者的首要前提是本身要有充足的资本，亚伦自有的资本十分微薄，怎能实现宏愿呢？犹太人总是靠头脑去解决难题的。亚伦在经营商业中，逐步抽出有限的资金及盈利放债给一些急需钱用的经营者和生产者，获得比单一商品经营更好的效益。有不少人急于等钱用，宁愿借贷1个月付20%的利息。这样，等于100元放贷1年，可获得240%的回报率，这比投资做买卖更为赚钱。亚伦就是盯着这样机会，把他的有限资本大量投入这种高利贷的经营，他的资本如滚雪球一般，愈滚愈大，没几年时间，他成了伦敦有名的放债人，成为远近闻名的财主。

亚伦从放债经营起家，后来甚至对英国王室作为放债的主要对象，英国的贵族、教会也是他的主要客户。英国很多教堂是他放贷兴建的，如西多会教堂、林肯大教堂、彼得伯勒大教堂等是他出资兴建的。同时，他通过放贷在伦敦兴建了大批住宅，从中获取较高的利息回报。

亚伦活了63年，到1186年去世时，他的财产多得不计其数。英国王帝亨利二世早就盯着亚伦的财产，当亚伦死后不久，即宣布他的财产全部归英王室所有。当时亚伦的财产有一艘船那么多的黄金和珠宝，一批教堂、住宅建筑物，另有放债未收回的15000英镑。且不说黄金、珠宝和建筑物的价值，就是那15000英镑，在800多年前是十分高值的，当时英王室全年的收入也只不过10000英镑左右。可见，亚伦的财产比英王室还多。当时英王室为了收回亚伦这笔巨大放债款，专门成立一个亚伦资金特别委员会，组织大批人做收债工作。

1187年，英王将亚伦的黄金、珠宝装满一艘轮船，以作为对法国腓力二世的战争中使用，但天有不测的风云，这艘满载珠宝、黄金的轮船却在英吉利海峡沉没了，亚伦这笔遗产也随之失落。

尽管犹太人亚伦的财富没有世代传下去，但他通过放债经营，急速成为12世纪英国最富有商人的故事，至今流传在英国及犹太生意经之中。

21、罗思柴尔德金融世家

罗思柴尔德 (Rothschild) 是德语姓氏,意思是“红盾牌”。这个名称的成名,是从迈那·阿姆谢尔·罗思柴尔德开始的,以后几代继承发展,成为世界闻名的罗思柴尔德家族 (The Rothschild Family),是近代欧洲最著名的犹太金融世家,对欧洲经济史、政治史产生影响达 200 多年。

根据哥伦比亚《万花筒》第 3399 期一篇文章介绍说:“犹太人罗思柴尔德的财产有多少,没有人知道(一般的推测在 100 亿美元以上)。但是,他家要是一咳嗽,全世界的银行会感到嗓子痒痒。”在 200 多年的欧洲历史中,“他们支持国家的头面人物,撤换或任命一届政府,都是易如反掌的事。”

迈耶·阿姆谢尔·罗思柴尔德出生于 1744 年,他在德国长大,曾当过银行小职员。他有犹太人那种勤学动脑的精神,再加上深谋远虑,从当银行小职员开始,就处心积虑地学习金融知识,注视银行的各环节工作的运转和金融市场行情的动态。他结婚后生下 5 个儿子:阿姆谢尔·迈耶,萨洛蒙·迈耶,内森·迈耶,卡尔·迈耶,詹姆斯·迈耶。迈那父子在银行打工时,由于工作卖力和业绩出色,逐步被提升为高级职员,这样,他们家庭积蓄了一些钱财。几年后,迈耶等待已久的时机到了,他注意到在法兰克福市有一家小银行的老板由于种种原因,要出让他那家银行。于是,迈耶父子将全家的资财倾囊而出,承接经营这家座落在美茵河畔的小银行。迈那父子凭着他们在银行当职员时学习到的知识和管理经验,加上犹太人的经商才华,这家银行业务发展迅速,迈耶开始富起来了。

1789 年至 1815 年法国大革命和拿破仑战争期间,迈那父子抓住这个战乱的机遇,大力拓展银行业务,同时开展重要物资的经营。迈那经过精心的策划,决心和长子阿姆谢尔·迈耶坐阵法兰克福的总部,派三子内森·迈耶到英国伦敦开设分行,五子詹姆斯·迈耶到法国巴黎开展银行和生意业务,二子萨洛蒙·迈耶到奥地利维也纳建立家族银行,四子卡尔·迈耶则到意大利的那不勒斯开设办事机构。这样,罗思柴尔德家族银行及商业机构一下分布在欧洲的主要国家了。他们分别利用所在国的经营之便,向交战国的王公贵族提供战争所需的贷款,从中获取较高的利息。同时,他们分别在所在国贩卖、走私棉、麦、军火等急需物资,赢得高额利润。此外,还办理英国与欧洲大陆之间的国际汇兑,业务十分兴隆。战争结束后,罗思柴尔德家族除了在欧洲各国继续开设更多的分行外,还开展各类贸易活动,特别着力于经营政府有价证券、工业股票及保险业,并直接参与多国的铁路的修建投资,煤炭的开采,钢铁和有色金属的大规模投资,继而在石油开采方面占有重要地位。该家族的投资均是在欧洲经济发达的国家,对这些国家的工业革命起了很大的推动作用。当然,其家族的财产也与日俱增,左右着当时欧洲几个主要国家的经济命脉。

罗思柴尔德家族第一代是白手起家的,当迈耶还是个年青人时,他从学徒做起,又当过银行小职员,克服了一个异国他乡人的语言和生活习俗的困难,又排除了没有家底的资本障碍,艰苦创业,在金融界取得了惊人的成功。该家族第二代也承秉父辈的创业精神,当他们长大成人后,为了家族的事业发展,分别离乡别井,到别的国家去开设跨国公司,长期在那里艰苦创业。迈耶·阿姆谢尔在创业中总结出法宝,为家族企业制订出“联合经营各类业务”和“不追求额外利润”两条指导原则,对保持家族企业长盛不衰起了很

大作用，并成为该家族世代相传的经营宗旨。

罗思柴尔德家族的发迹，充分体现出犹太人的经营之道和生活特性。从其第一代、第二代乃至第三、四代，一直恪守艰苦创业精神。第一代人白手起家的艰巨性是人所共知的，第二代人已有雄厚的家底了，甚至说是大富豪了，但其五个儿子不是满足于现状，没有象西方人那种沉于游乐的习性，相反，却各赴其他国家去开创新的事业。另外，罗思柴尔德家族是犹太人的民族传统的典型继承音。该家族如多数犹太人一样，其通婚通常在堂表亲属之间，或起码婚姻双方都是犹太人。这样，尽管家族支系庞多，但世系后嗣始终保持着较强的凝聚力，对经营或合作，有一种相互支持力量。此外，罗思柴尔德家族与其他发迹的犹太富豪一样，在各地经商中十分注重与当地官僚保持密切关系，有时不惜代价做好这方面工作，这也许是一招成功的秘诀。他们家族中有被英王授予勋爵的，亦有当法、奥政治家的。

22、罗森沃德的经营术

罗森沃德 (Julius Rosenwald) 1862 年出生在德国的一个犹太人家庭，少年时代随家人移居美国，定居在伊利诺伊州斯普林菲尔德市。

罗森沃德的家境不大好，为了维持生活，中学毕业后，他就到纽约其叔父开办的服装店当跑腿，做些杂工。罗森沃德从年幼时就受犹太人的教育影响，确立了艰苦奋斗精神。他确信凡人皆有出头日，一个人只要选定了目标，然后坚持不懈地往目标迈进，百折不挠，胜利一定会酬报有心人的。罗森沃德本着这种精神，十分卖力地干了几年杂工和小店员，学会了服装商店的一整套经营，并积蓄了三几百块钱。

“我要当一个服装老板。”这是罗森沃德的奋斗目标。为了实现这个目标，他除了在工作中留心学习和注意动态外，把全部的业余时间用于学习商业知识，找有关的书刊阅读。到 1884 年，他自认为有些经验和小小本金了，决定自己开设服装店。可是，他的商店门可罗雀，生意极不佳，经营了一年多，把多年辛苦积蓄的一点点血汗钱全部亏光了，商店只好关门，罗森沃德垂头丧气地离开纽约，回伊利诺伊州去。

痛定思痛，罗森沃德反复思考自己失败的原因。最后，他找出了原由：服装是人们的生活必需品，但又是一种装饰品，它既要实用，又要新颖，这样才能满足各种用户的需求。而自己经营的服装店，所进的货是跟随别的服装店的，没有自己的特色，也没有任何新意，再加上自己的商店未建立起商誉，没有销售渠道，那注定要失败的。

针对自己出师不利的原由，罗森沃德决心改进，他毫不气馁继续学习和研究服装的经营办法。他一边到服装设计学校去学习，一边进行服装市场考察，特别是对世界各国时装进行专心研究。一年后，他对服装设计很有心得，对市场行情也看得较为清楚了。于是，决定重振旗鼓，向朋友借来几百美元，先在芝加哥开设一间只有 10 多平方米的服装加工店。他的服装店除了展出他亲自设计的新款服式图样外，还可以根据顾客的需求对已定型的服式改进，甚至完全按顾客的口述要求重新设计。因为他的服装设计款式多，新颖精美，再加其灵活经营，很快博得了客户的欣赏，生意十分兴旺。两年后，他把自己的服装加工店扩大了数十倍，改为服装公司，大批量生产各种时装。从此以后，他的财源广进，名声鹊起。

随着服装业务的扩大，罗森沃德拓宽业务的经营范围，20 世纪初，他集中起自己的财力，购下西尔斯——娄巴克公司的 25% 股权，此举震动了芝加哥工商界，他成为美国这家大公司的大股东。

1910 年，罗森沃德继西尔斯之后，出任该公司的总经理。在他的主持下，该公司在经营管理上进行重大的改革。他率先在美国企业内建立职工储蓄与分红制，即在每位职工的每月工薪中扣下约 5% 左右，储蓄在公司内作为入股，这样，每位职工都成为本公司的股东，年终可享受本公司的经营成果，获得分红。

西尔斯公司的职工持股办法，大大提高了职工的工作积极性和创造性，使该公司的营业额和经济效益显著提高。1925 年，罗森沃德成为该公司的董事长，他继续探索怎么拓展本公司的业务。在他的领导下，西尔斯公司又推出新的经营管理法宝，推行“顾客不满意保证退款”的经营方式。这一方式出台时，公司内部有很多人极力反对。他们认为这种经营方式简直是自找麻

烦，那些存心不良的顾客会千方百计找借口要求退款的。这样必然导致公司经营亏蚀。商界的同行则讽刺罗森沃德发了疯或欺骗顾客，绝不可能兑现“不满意退款”的。

罗森沃德却力排众议，给公司的中上层管理人员反复解释和分析自己的想法，大家认识基本一致后，立即推出，并大张旗鼓地开展广告宣传。结果，这一经营方式比预料更要成功，公司的营业额倍数增长，退款的现象却比以前还少，故盈利更多了。为什么会有这种结果呢？这正如罗森沃德所预料的：西尔斯公司率先推出“不满意退款”，必然引起广大顾客的关注和各界的评论，这样，本公司的知名度就会迅速提高。同时，老客户会更忠于本公司，新的客户定会跃跃欲试，探测一下西尔斯公司是否守信用。那么，本公司的生意肯定会增加。另外，本公司既然讲出了保证“不满意退款”之话，迫使全公司破釜沉舟，把好产品质量关，以免造成顾客的不满。正因如此，这一经营方式的出台反而使公司退款比以前更少了。

西尔斯公司推出的“顾客不满意保证退款”经营措施后，赢得了广大消费者欢迎，该公司和罗森沃德本人也因此发了迹，这种经营方式看来被美国众多公司广泛采用。

罗森沃德发财以后，热心慈善活动。1917年设立罗森沃德基金会，他捐出巨资提高黑人教育水平，在美国南方15个州兴建学校5337座，为70万黑人儿童提供接受教育的场所。此外，还捐资兴办了一批工业科学馆、医院和娱乐场所。他的慈善活动赢得了美国人较高评价，这又促进了他的经营业务发展。1932年，罗森沃德去世。

23、李克利斯怎么进入华尔街

在美国纽约市曼哈顿南部的华尔街，是美国金融资本的大本营。在这个大本营里，有众多的银行家、大富豪。而在这些金融垄断巨头中，有上百家是犹太富翁，他们控制着华尔街的金融命脉和产业动向。

在华尔街这个卧龙藏虎的圈子内，一般人只是到此观光、办事，而难以在这里安营扎寨，驻足经营的。那不是不允许大家那样做，而是没有资本能力在那里参与龙虎的角逐。不是猛龙不过江，能在华尔街从事金融和产业经营的，均是财雄势大的大财团。但是，任何事情都不是绝对的，有时候会出现“小鱼吃掉大鱼，老鼠战胜大象”的反常现象。李克利斯就是其中的成功例子。

李克利斯是犹太人，1923年12月出生在土耳其。他在土耳其渡过了幼年时期，后来随父母迁居到以色列，一直在那里读中学。他的父亲是做小生意的，母亲是数学教师。在这样一个家庭影响下，李克利斯从小养成好学习，生意意识强的习惯，他在青少年时就幻想进入华尔街经营生意。1947年联合国通过了关于巴勒斯坦分治的决议，这一年，李克利斯到了美国俄亥俄州立大学读书。毕业后，为了生活，也为了最终实现到华尔街扎根这个幻梦，他当了一段时间的希伯来语及数学教师。在教学中，他利用一切空余时间学习金融知识和熟悉美国金融市场情况，积极寻找进入金融界的机会。

功夫不负有心人，再加上他有学识，不到2年时间，他在明尼苏达州明尼亚波利斯证券公司找到一份工作，担任证券分析员。李克利斯是个从小立志的典型犹太人，他雄心勃勃地往自己的奋斗目标迈进。他利用证券分析员的工作职责，积蓄了大量金融证券的资料和经营知识。节衣缩食，奋斗了几年省下4000美元。这点钱在美国社会是微乎其微的，但对他却可以大有作为了，他决定自立门户，开设一家综合性公司，为日后步入金融圈子打基础。于是，他挂出了“美国拉比公司”的大招牌。

他就是凭着那4000美元的资本，开始他人生发迹之路。“美国拉比公司”招牌满大，其实只有他1人和1位秘书小姐。兵不在多贵在精。李克利斯凭他在证券公司担任过证券分析员的经验和知识，对市场行情看得十分准确，把极有限的资本买入走势最佳的证券。然后瞄准时机，适时地抛出，在极短的营运时间内赢得较高的盈利。当他积蓄了一定资金后，他开始对一些有发展前途的行业进行投资和买卖。他的投资几乎节节胜利，项项成功，因为他对市场行情有充分的了解，对各企业的经营情况明了如掌，因此，他很快赚得了大笔钱财。随着资本的增多，他着手扩展公司规模，逐步增设分公司。三几年时间，他开设了10多家子公司，如投资公司、超级市场、事务机器公司、汽车廉价商店、轮胎、成衣、装饰品、儿童用品商店等等，使“拉比公司”真正成为一家综合性公司。

李克利斯的最终目标是成为华尔街的“望族”，当他有了较雄厚的资本后，则着力往金融证券方向大举进发。

1955年，著名的史密斯·可鲁娜投资公司的大股东葛伦决定让出股权，每股要价22美元。李克利斯凭他的经验和锐利的眼光，看准这家公司的股票将来会有发展前途，决定购买葛伦的股权。众所周知，美国金融证券界高手林立，很多人也如李克利斯那样“英雄所见略同”，同样看好史密斯·可鲁娜公司的股票，故此，很多人都想购买葛伦让出的股权。在这关键时刻，李

克利斯胆识过人，他竟以每股 28 美元全部买下葛伦出让的股权，使其他竞争者望洋兴叹。结果，没多久，史密斯·可鲁娜公司股票价急速上扬，李克利斯不但赚了大钱，而且因此名声四扬。

到 1960 年，李克利斯已有 10 年的经营历史了，当时他才 37 岁，个人财产已积累了 2 亿多美元，是他开业时 4000 美元的 6 万倍多。李克利斯经过 10 年磨砺，锋芒毕露，成为美国金融证券界的后起之秀。他乘胜前进，大力开展投资经营，到 1970 年，他的“拉比公司”营业额达 18 亿美元，资产累积达 17 亿美元。这时，华尔街的大亨宝座中，自然而然地给李克利斯让出一个来。

李克利斯 40 多岁时进驻华尔街金融行列，可说是那时华尔街最年轻的富豪之一。他没有因达到奋斗目标而歇息一下，从 70 年代起，他的“美国拉比公司”开始向海外市场拓展。在世界主要市场开设分公司。目前，他的公司已有 10 多万名员工。可说规模非常庞大。现在，他究竟有多少资产。人们一般难以判断，但大家都知道他拥有“美国拉比公司”的 90% 的股权，并有一批房地产，他富得迅速，富得惊人。

24、布朗的眼光

大卫·布朗是一位犹太富商，一直在英国经商，他的发迹归于他的敏锐眼光和出色的经营手法，他的发迹基石是制造赛车。

谈起大卫·布朗的发迹史，需要从头开始。大卫·布朗祖辈都是犹太人，在他父辈前迁居英国。布朗出生于1904年。他的祖父曾在英国曼彻斯特市郊开办一间小型齿轮制造厂，后来由布朗父亲继业。这间齿轮制造厂经营得很平淡，仅可赚取一点生活费。由于家庭生活不宽绰，布朗只读完高中就不能继续深造了，只好在父亲的工厂做工，帮助齿轮厂的经营管理。

布朗的父亲是位有眼光的小商人。他想，他和他的父亲经营几十年未能发迹，原因很多，但俱往矣，倒不如把希望寄托在儿子布朗身上。为此，他要求布朗在工厂艰苦工作，勤奋学习，使其经受各种环节的磨炼。每天早上天刚蒙蒙亮，布朗就被父亲叫醒，7时30分就得准时到达工厂，与工人们一样工作，绝无受到特殊照顾。

布朗在犹太人家庭的传统教育和熏陶下，自幼养成一种听从长辈教诲的精神，在工厂里不分重活脏活都尽力地干，并注意虚心向老工人和技术人员学习，因此，各项工作上手得快，掌握住要领。

经过两年的工厂锻炼，布朗成熟多了，再加上工厂的经营有所起色，收入稍为宽裕了。布朗的父亲认识到，若要儿子今后有更大的发展，必须让他再深造。于是，他送布朗到哈特费特工学院读书。在工厂那两年，对布朗影响很大，他对工业技术有了浓郁的兴趣，掌握了扎实的实践知识，这对他在工学院学习和深造有推动作用，为他将来创建自己的事业打下基础。他在工学院的几年学习中，孜孜不倦地学完了各门课程，取得最好成绩，同时阅读了大量有关工业的技术书籍。

毕业后，他回到父亲的齿轮厂工作，这时的他已是一位对制造技术有较深研究的人员了。不到半年时间，他写出了一本叫《制造齿轮入门》的书。接着，他利用工余时间把一辆旧车拆下各种零件，改换上自己制造的零件，装配成一辆汽车，试图在汽车上创出一条路来。但他这一行动被父亲发现后遭到反对和痛骂。他父亲认为，一个连齿轮技术尚未精通的人，就不应以汽车来寻乐。

布朗在这点上不听从父亲的指责了。而事实上他的父亲亦不知布朗的鸿鹄之志。布朗在工学院学习期间，他对体育赛车有了兴趣。他从各种宣传媒介中看到，在世界体育运动中有一项汽车大赛，这种大赛很刺激。他想，随着人们拥有的汽车的普及程度提高，汽车大赛将会更广泛，那么赛车就更会有前途。鉴此，他暗下决心，以后自己要在这个行业闯出名堂。他的改装汽车就是基于这个设想的。

布朗继续利用一切时间研究赛车的制造原理和技术，阅读了许多汽车工业的书和资料。当他接任了父亲的齿轮厂董事长后，除了对工厂改革外，还提出了研制赛车的构想。1947年的一天，他从《泰晤士报》上看见一则广告，是一家名叫亚斯顿马丁公司刊登的，该公司宣布要出让它正在制造赛车的公司。布朗知道，这家公司是著名的赛车制造者，它的老板要出让该公司，说明其内部面临困境，但赛车本身前景是光明的。布朗想，现在应是自己难得的机遇，是实现自己目标的大桥。

布朗采取了果断决策，决心买下这家公司。经过讨价还价和各方面了解，

进一步掌握到亚斯顿马丁公司难以经营下去是因内部管理不善，而它的赛车制造技术和设备却是先进的。在这家公司危难之时收购，布朗是十分合算的。他买下该公司后，改组为“大卫布朗公司”，利用该公司原有的设备和技术力量，进行赛车的制造。为了新的公司形象和改进产品款式、质量，布朗不惜高薪聘请具有权威性设计家葛鲁比和优秀试车驾驶员约翰福斯拉到公司工作。并对原公司进行了整顿，对生产、设计、促销部门重组。同时，他周密地拟出一套计划，首先研制出优良的赛车，把它送到第一流的汽车比赛中，如果能夺魁，就乘机大作广告宣传，加深顾客的印象，然后大批投产进入市场。

1948年春天，比利时举办24小时国际汽车大赛。经过布朗精心设计和制造出的赛车。仍使用“马丁”牌，送到比利时参赛。在这场引人注目的国际大赛中，被认为最有希望夺魁的“西蒙卡”牌赛车大造舆论，并满以为无人可与匹敌的。人们普遍认为出自一家难以为继的公司的赛车不可能有出色成绩的。但是，比赛结果出乎人们的意料，布朗的“马丁”牌赛车以跑了1729英里的最佳成绩夺得冠军，使各界人士刮目相看。“马丁”牌的获胜，主要因赛车在耐久力和冲力压倒群芳。

这次大赛的获胜，使“大卫布朗公司”一举成名。布朗乘胜按拟定的计划办事，在电视上和各种宣传媒介上大做广告，果然订单接踵而来，使其公司生意十分兴隆，赚了许多钱。布朗初战告捷，信心十足了，但他没有满足现状，他谙知市场竞争是无止境的。他除了继续改进和提高“马丁”牌的赛车型号和质量外，又瞄准新的目标。自从比利时国际汽车大赛后，他发现一种名叫“拉克达”牌子的赛车，不论是造型上或是质量上都很好。经了解，知道这牌子赛车是由著名的汽车设计大师宾特里设计的。于是，布朗不惜成本，买下“拉克达”的设计和制造专利，然后把它的耐久性及冲力注入“马丁”牌赛车的特点，使这种车更有竞争性。经过这么一番工作后，布朗又把“拉克达”送到具有权威性国际汽车大赛中较量，果然又获胜利。至此，大卫布朗公司被誉为赛车大王，他的生意日益发展，财源如潮般涌来。

布朗在赛车经营上时刻保持清醒头脑，他不但注意设计出款新质高的赛车，还十分注重企业内部的管理，采用现代化的生产技术和管理办法，才能降低单位产品的成本。他更体会到万事以人为本，企业就是人。他把有真才实学的人提拔到关键岗位，委以重任。正因如此，各方面的人才大显其力，使该公司兴旺发达，布朗不但因赛车而发财，还因赛车而获得英女王授予的“爵士”称号。

25、牛仔裤创始人李威

李威·施特劳斯是犹太人，1850年出生于德国。由于家境不好，没有读上大学。

1870年，美国西部出现淘金热潮，李威抱着淘金发财的希望，随着一群年青人来到旧金山，并立即到矿场里参加淘金。

李威的父亲是个文职，虽然没有什么官位，但属知识分子的范畴。李威从少年起虽厌倦家庭的文职生活，但却受读书看报家庭习惯影响。读了不少书，形成一种爱思考的习性。当他到金矿场工作了三两个月后，把自己和别人的工作情况和收入反复思考、计算和比较。最后得出结论：淘金还不如在金矿场上经营日用品小店赚的钱多。因为淘金者数以万计，大家都需要日用品，而当地却一家日用品商店也没有。鉴此，李威决心改变初衷，放弃淘金工作，自开设一家专门销售日用品小店。

李威的举动受到同行的年青朋友反对，大家说：“我们不远万里来这里是为了淘金赚钱，你做小生意究竟能赚多少钱？！也许连回家的旅费也挣不回来。”有的人则嘲笑他没有眼光，笨头笨脑。不管别人怎么说，李威心里有一本早已算好的帐。经了解，矿场的淘金者有好几万，如果有1万人每月买1支牙膏、1块肥皂、1条毛巾、1盒火柴、1包饼干……此数非常之大，我从每1美元的生意中赚20美分，那么每月可赚几万美元。但他有自知之明的本领，自知资本不足，是不可能一口把这些生意吃下来的。于是，他从少量品种和数量开始，在他的精心经营下，生意比预料还要好。没多久，他的小店初具规模，他的资本也多了些。

李威深入矿场了解矿工的需求，然后根据大家的需求组织进货，甚至可根据矿工的需求预约订货，按时送到。正因如此，他进的货全部都适销对路，没有积压，资金周转非常快，盈利丰厚。

一次，李威深入矿场推销线团、帆布等商品时，他听到一位淘金者对他说：“你销售的帆布是供淘金者做帐篷的，要是你能用这些帆布做成裤子，相信会更受矿工欢迎。为什么？因为我们现在穿的裤子均是棉布做的，不耐磨，而帆布则结实耐磨。”矿工的一番话对李威很有启发。于是，他用帐缝的帆布到缝裁店去试做了几条裤子，卖给矿工。几个矿工争先恐后地买下了，还有很多买不着的矿工愿预付订金也要买。

李威根据这一信息和试销，认定这种帆布裤子一定有发展前途，这就是世界上第一条牛仔裤的始创。李威经过试销的成功后，进了大批帆布，然后组织裁缝人员进行大量生产，满足了矿工的需求，他为此发了财。

1873年，他成立了李威·施特劳斯公司，在旧金山开设专厂—生产这种帆布裤子。数以万计的矿工发觉这种裤子大大优于棉布裤子，大家都改穿帆布裤子了。

随着销量的增加，李威愈加注意改进裤子的样式和提高质量。他深入研究矿工的劳动特点，逐步使这种裤子完美。如臂部的裤袋，从原来的缝制改为用金属钉钉牢，因为矿工们常要把矿石样品放进裤袋，用线车缝容易裂开，为了便于矿工收集不同的矿石样品，在裤子不同部位缝制了多个口袋。后来，李威发现法国有一种哗叽布较帆布柔软，耐磨力不低于帆布，把它做成裤子更紧身，穿着舒服有形，于是他又试制样品供矿工使用，更受大家欢迎，从此改变使用帆布原料了，牛仔裤的独特样式已形成了。

牛仔裤的出现，由矿工们慢慢流行到各行各业工人，后来又流行到美国的年青人，连大学生们也认为牛仔裤是时髦服装。这样，美国的广播、电影、报纸等都把这一流行样式作为新闻，牛仔裤一下子不胫而走，成为“最好的打扮”。特别是到了 20 世纪 60 年代，发生并蔓延世界的嬉皮，对传播“牛仔裤文化”起特殊作用，牛仔裤成为世界流行服。大家也许会注意到，在美国西部的电影中，标准的牛仔装扮就是穿一条牛仔裤、一双靴子，一顶礼帽，一件牛仔衬衫或普通衬衫外加一件牛仔上衣或猪装。电影对年青人颇有感应力的，李威的公司为此闻名于天下，他的公司生产的 LEVIS 牛仔裤畅销于美国和世界各地。他的“李威·施特劳斯牛仔裤公司”到 1979 年当年营业额达 20 亿美元，到 1984 年跨入美国的大企业之列。

李威创始的牛仔裤经历了 120 多年了，到今天已交给他的第四代后裔继续经营，他的子孙后代没有辜负他的期望，继承和发扬了犹太人的经营作风，使这么一种较为简单的日用品盛行了百多年不衰，在世界商品史上，论产品的生命周期是极为罕见的。俗语讲“富不过三代”，而李威家族却打破了这一习规，今天更兴旺，这也是一种奇迹。李威家族怎么能保持牛仔裤长盛不衰呢？

一、有敏锐的南场眼光。千千万万人涌到美国加州淘金，牛仔裤的市场是摆在大家前面的一个大市场，但大多数人是“睫在眼前常不见”，而李威却慧眼独见。这是李威长期注意思考和观察的结果。市场时时刻刻和处处地皆有，只要留心即能找着。

二、有不断进取的精神。李威开始用帆布缝制牛仔裤，已受矿工乐用，但他自己不满足，后来改用更好的哗叽布缝制，使这产品有了新的突破，以后还不断地改进。在市场开拓上，从纵横上下多层次进攻，并一代代地接力下去。到今天，其产品在海外有 30 多个销售分公司，在 10 多个国家有生产工厂，并在世界 70 多个国家和地区建立起代理销售机构。

三、有科学的市场策略。李威公司的成长与发展，一直有科学的市场策略指导着各项工作。他们采取各种办法了解市场、根据市场需求改进产品，发展生产。“耐穿、时髦、形美”一直成为公司开发新产品的方向。

26、银行家金兹堡

金兹堡是 19 世纪下半叶至 20 世纪初期有名的俄国银行家，亦是一个有名望的犹太家族。首先从 E·金兹堡 (Evzel) Ginzburg) 说起，他 1812 年出生于俄国的一个犹太人家庭，从小接受犹太传统教育，勤于学习，立志长大要创立自己的事业并出人头地。

E·金兹堡读完书后，到一家银行当小职员。从小立了志并精于学习的他，在银行工作很勤快，件件事情办得出色，因而得到上司的赞赏。三几年时间，被升为高级职员，工薪也比较高，使他个人有了一定的积蓄。随着对金融业务的熟悉，自己有了点小资本后，他开始酝酿自己独立创办银行的事情。经过一年多的思考和准备，1840 年他辞去了银行高级职员的职务，自己开办一家小小的银行，从事私人小额的存贷业务。由于他早就掌握了金融运作的技巧并与众多客户建立了关系，他的小银行开业后即进入正常运作，加上他服务周到，讲究信誉，所以业务迅速发展。到 1859 年，他的银行已发展成为当时俄国最大的几家银行之一。

金兹堡银行乘着发展的势头，及时把业务拓展到国外，与西欧金融界建立了广泛的联系，吸取了国外大量的资金到俄国。这对他个人的发迹无疑是“猪宠入水”，四面八方涌进来。同时，他的金融事业发达，无疑也是对俄国的经济发展做出了贡献。他把大量的资金投资修铁路，开采乌拉尔、阿尔泰和外贝加尔的金矿等，使俄国解决了资金紧缺的困难。

E·金兹堡如其他犹太人一样，在发迹的过程中，注意密切与当地上层官僚的关系。他不惜捐巨资赞助当地的慈善事业和社会公共设施建设。因此，他获得了俄国皇家男爵的称号，1874 年，亚历山大二世还下令把这个封号变为世袭，使他的地位进一步提高。欲取先予，官商相互依靠支持，各得其所，这也许是犹太人致富的一绝招。

1878 年，E·金兹堡去世了，他的银行交由他的次子 G·金兹堡 (Gorazy Ginzburg) 主持管理。G·金兹堡出生于 1833 年，他除了接受过犹太人家庭的传统教育外，还接受了高等学校的教育，所以知识较父辈渊博。他大学毕业后一直在父亲的银行工作，到 1870 年后，他实际领导着他父亲的银行了。所以，金兹堡银行的迅速发展业绩，有 G·金兹堡的很大功劳。

G·金兹堡在发展家族事业的同时，比他父亲更注重与政府的关系。他曾受俄国政府委任为日尔曼的总领事，受赐男爵的封号。沙皇政府同意任命一个犹太人为总领事，这尚属首次。另外，1889 年，沙皇政府还授予他四等文官的称号和最高勋章，这说明俄国对他的功劳的承认和他的事业与俄国的关系密切程度。G·金兹堡与他的父亲一样，在其家族发迹时不忘犹太民族受迫害之事，他除捐出大量的钱财办犹太人教堂、学校等公益事业外，还组织和领导了当时俄国犹太人受害者救援委员会。G·金兹堡于 1909 年去世。

D·金兹堡是金兹堡家族的第三代，他出生于 1857 年，死于 1910 年。他同样继承了犹太人的传统，注重文化知识的学习。他也曾在家族银行工作，协助父亲发展金融事业。但是，他的更大志趣在于文化事业方面，他是著名的东方学家、作家和社会活动家。他后半生主要集中精力发展学术事业。曾在彼得堡、格赖夫斯瓦尔德和巴黎接受过犹太学和阿拉伯学的专业训练，通晓多种语言，出版了许多学术著作。他拥有个人图书馆，他的图书馆是欧洲最大的图书馆之一，藏有珍贵的犹太和阿拉伯的手稿和初期的印版书。他把

自己的图书馆赠给犹太民族和希伯来大学图书馆。他在彼得堡创办了东方学讲习班（犹太高等学校），任第一任校长，并讲授《塔木德》文学、拉比文学、阿拉伯文学、闪米语言学、中世纪哲学等课程。他亦积极参加和领导俄国犹太社区活动，曾负责俄国犹太人教育普及协会等工作。

27、梅西公司创始人施特劳斯

施特劳斯 (Nathan Strarus) 1848 年出生于德国的一个犹太人家庭，小学尚未读完，就随家人移居美国，在美国南方落户。由于家庭生活困难，到美国后仅读完初中一年级，不得不辍学而到社会谋生。当他 14 岁那年，他从南方来到纽约，在一家商店当童工。

施特劳斯虽然读书不多，但他在家里深受犹太传统教育影响，从幼小的时代起，心灵已播下了人生奋斗的种子。他懂得犹太民族受迫害了二千多年，长期来失去家园，寄人篱下生活，如没有一技之长是难以生存的。为此，他象绝大多数的犹太人一样，通过学好文化，掌握技术入手，开创自己的事业。有了这样的目标和意志后，就有各种坚韧不拔的毅力去克服各种困难，就能想出各种办法去开拓生存和发展的道路。这就是俗语所讲的“天下无难事，只怕有心人”。施特劳斯是位有心人，而且是一位有决心和恒心的强者。他 14 岁开始当商店童工，不怕辛苦和低下，白天勤奋工作，晚上自修文化。

施特劳斯由于勤于工作，善于学习，做每件事十分利落。老板很赏识他。首先把他从杂工转为记帐员，后来又让他当售货员、售货部经理，直至最后任他为公司的经理，经过 20 多年在商店的各部门工作，他对商店零售工作非常熟悉并深有体会。同时，他对市场了如指掌，懂得市场发展和变化的规律。此外，还与各生产企业有了密切的联系。

20 多年的工作，特别是后 10 年的任商店经理职务，使他个人有了一点资金积蓄。此时，他认为时机已到，于 1896 年与其兄集资开设自己的小百货店，取名为“梅西” (Mays)。由于施特劳斯早就是零售商店的能手，并有了广泛的供货和售货的渠道，所以，梅西百货公司开业后，一切很顺利，生意发展很快。几年时光，梅西发展成为一个中等百货公司，并有了一定名气。

施特劳斯是位雄心勃勃的企业家，他不满足于已取得的成绩，决心要把梅西公司办成美国乃至全世界一流的百货公司。他认真研究了当今的市场发展趋势，然后与专家们共同研讨出自己的发展策略。他认为市场至今仍分两种类型：

(1) 卖方市场 (Seller's market)，就是卖方占优势的市场，在生产落后的地区或时代，市场上货物稀少，供不应求，卖方不愁销路，买方没有多少选择余地。

(2) 买方市场 (Buyer's market)，市场商品丰富多彩，供过于求，卖方相互竞争激烈，力求能将自己产品脱手，买方有广阔的选购余地。施特劳斯认为，美国经济发达，美国的市场无疑是买方市场。正是如此，在美国流行“顾客是皇帝”的说法 (The consumer is king)。

有鉴于此，施特劳斯断定，今天的市场是由顾客来导向的，企业所面临的困难不是如何生产产品，而是如何把产品卖出去。简言之，企业的主要努力集中在市场推销。企业如不能以出奇制胜的方式把商品推销出去，其效益必然不佳，甚至会被市场淘汰。在今天的市场销售工作中，仅靠物美价廉的策略是不足的，必须以现代市场学的新观念、新办法为武器，运用各种推销学的战略战术，才能进攻退守，因应裕如。为了使梅西百货公司大展鸿图，施特劳斯研订出一系列的销售术 (Salesmanship)，其销售术的特点是“低压的销售术”，即推销员要站在顾客的立场，为顾客的利益，介绍购某一种商品所带来的利益，引起顾客的购买兴趣。因此，他要求本公司的推销员对

商品应有 10 项认识（商品的背景资料、商品的外观、商品的成分、制造的过程、商品的使用、服务性及耐久性、商品的保护和使用、价格及类型、公司的历史及政策、竞争的商品）；推销员要善于对不同的顾客采用不同的策略；要有借机建议推销的本领（建议购买相关连商品，建议大量购买所需商品可省时省钱、建议购买高级商品、推荐本公司正宣传开发的商品、推荐代替商品等，要见机行事）；推销要善发掘未来顾客（利用各种现有表册资料、跟踪向公司询问的客人、同类产品的市场调研、与其他行业推销员合作、团体和朋友的介绍、利用展示会、观察推测法等）。

梅西公司随着市场竞争的发展，相继推出了“给消费者赠品法”、“消费者竞赛有奖法”、“赠品积分法”、“新产品实地表演法”、“产品陈列室”、“时装表演”等等推销办法，都有力地促进了各种商品的销售。

施特劳斯深知企业就是人的道理，推销办法多么好，如果企业的人素质不高，好办法也实施不了或好办法没有好结果。因此，他十分注重对公司员工的培训和教育，对各类员工制订出各种要求标准，经考核合格才能上岗。因而确保着企业销售服务的质量，赢得顾客的满意。

施特劳斯在经营中特别注重公司的形象，为了在顾客树立梅西公司的商品质量是一流的形象，其经营的各种产品都打上梅西的商标。如顾客买后不满意，可以退款或改换。

梅西百货公司经过 30 多年的经营，由小到大，最终成为当时美国乃至世界最大的一流百货公司，施特劳斯也成为当时世界首屈一指的富豪。施特劳斯于 1931 年去世了，梅西百华公司由他的后代继续经营，维持到 70 年代仍是美国著名的大公司。可惜进入 90 年代后，由于经营不善等各种原因，导致在 1993 年难以为继，不得不关闭了。

28、好莱坞老板高德温

好莱坞(Holly—Wood)是美国洛杉矶市的一个区,但它的名声让世界男女老幼都知道,原因这个地方拍制的电影片在国际上较有影响。

1907年在这里拍出第一部电影《基督山伯爵》,1928年制成第一部有声片《纽约夜景》。

20到40年代,这里聚集了美国八大电影公司,年产故事片数百部,被称为世界电影制作中心。

50年代出现电视之后,电影业趋于衰落,好莱坞的老板生财有道,大拍武打、神鬼、虚幻、裸体之类刺激性片子,大搞电视片、广告片、唱片等多种经营,但故事片仍年产300多部。好莱坞的业务不断发展,年收入达15亿美元左右。好莱坞所拍制的各类片约40%出口国外,在西欧、拉美、非洲各国放映的电影、电视片中,美国片占60%—90%,英国、加拿大、荷兰、澳大利亚等国也占80%以上。

好莱坞成为美国乃至世界最大的制片中心,与高德温(Samuel Goldwyn)有密切关系。高德温是位犹太人,1882年出生于波兰华沙,11岁时丧父,家庭生活十分困苦。

1893年,他跟着一些大人来到英国伦敦谋生。当时他身上分文没有,他决心找份工作干。一连数天流浪街头,向一些店铺和工厂哀求给他一份工作做。但谁也不相信这个少年能做什么活,故拒之门外。在山穷水尽疑无路之际,他见到一家铁匠小店。他蹑足观看,那两位铁匠叮叮打铁不停,满身大汗,精疲力尽。他想,我去帮他们打铁相信会受欢迎的,在这里也许能找到一份工作。他鼓着勇气上去请求,那两铁匠看了他一眼,不禁笑了起来,反问他吃得消这种苦活吗?高德温亮起他的手臂说:“你们看,我这双手很有劲的!”那俩铁匠看见他个子尚算高大,并那么认真,同意留他下来试试看。

那俩铁匠不知高德温只有11岁,教他举起大铁锤怎么打铁。高德温不愧为一位犹太儿子。意志十分坚强,而且脑子灵敏,几天时间就熟练地举锤打铁了。那俩铁匠当然十分高兴,把他当作一位正式工留下来。就这样,他在这家铁匠铺干了3年,还积蓄了几十英镑,同时也练就出一副强健的体魄。

高德温是个胸怀壮志的少年,他自知没有文化不能有大的作为。于是,每天不管多累,晚上坚持自学文化。随着年龄增长,他明白到当铁匠不是长久之计。14岁生日过后,他决定离开伦敦,到美国去谋生。这时的高德温,别看他年纪轻轻,个子却十分高大壮健,与一个青年小伙子不相上下。同时,他通过3年多的自修,文化知识已达中学水平了。因此,他到美国后报考一个手套工的工作(从报纸广告物色),很快就被录取了。他在这家手套厂工作也很快上手,几个月后成为一名熟练工人。他在工作中注意到手套生意很好,工厂经常加班加点也满足不了市场的需求。他暗地想,自己可从这方面开拓事业。

一年后,他辞去手套工职务,自己租了一间房子开展生产手套。果然生意也好得很,他乘势大力发展生产,采用机械化加工。当他18岁时,他的手套厂已发展成为美国最大手套厂了,他的财产已有好几百万美元。请注意,在本世纪初的几百万美元,比现在的几千万美元价值还要高呢!为什么高德温的手套厂能如此迅速发展致富呢?一是高德温善于观察,发现手套市场需

求殷切，有利可图。二是善于把握机遇。在 19 世纪末和 20 世纪初，美国和西方的众多国家工业迅速发展，千千万万的产业工人需要大量的手套。高德温认识到机不可失，时不再来。他充分利用自己在别人手套厂打工时掌握的技术和市场情报，果断地自己设厂经营。三是巧于乘势。他既乘了其打工时那手套厂的势，又乘了顾客的势。当时手套供不应求，很多顾客为了买着手套，愿意预付货款。高德温利用这些预收的货款大量扩展生产，所以事半功倍，发展快，效益好。

有了较雄厚财力的高德温，已考虑开展别的领域拓展自己的事业。一次，他与内弟交谈中了解到问世不久的电影业有发展前途，于是，他组织人员对该新事物进行了市场考察和分析。当得出结论准确无误时，他毅然投资成立“杰西·拉斯基电影公司”，发行了《贵族通婚》故事片。这是好莱坞最早的故事片之一，投入市场后，大受欢迎，激励了高德温的投资热情。

《贵族通婚》能够赢得观众，很重要的一个原因它改变了美国当时的电影均是在室内拍摄，没有大自然的真实感的不足。高德温所拍的片则是在美国西部的好莱坞旷野为主情况下拍制的，使观众耳目一新，更具魅力。从此以后，他就选定了一年四季适合拍片的好莱坞为影业发展基地。

1917 年，他自己创建“高德温影片公司”，他成为独立制片人。为了大规模推出更多更高票房率的影片，从 20 年代起，以高薪聘请著名作家为其编写电影剧本，使其所产的影片保持高水平 and 富于文学性。1924 年，他又与其他影片公司合并，成立“米高梅公司”，更壮大力量，制作出更多的受观众欢迎影片。其中有不少影片是世界著名的，如《孔雀夫人》、《呼啸山庄》、《小狐狸》、《黄金时代》等等，其中《黄金时代》曾获奥斯卡多项奖。“米高梅公司”在高德温主持下，其选聘的演员中，有相当多成为明星。

高德温后半生主要精力集中在好莱坞影业上，他所产的影片一直是世界公认的最佳产品，为此，从某种意义上说，他创建了好莱坞。

29、报业奇才奥克斯

美国《纽约时报》被称为“报中名牌”，是世界十大名报的前列。该报自创刊以来，已有150多年历史了，至今仍是世界最大的报纸之一。它经常有重要报道，世界各地政府普遍将《纽约时报》列为必订报章。

《纽约时报》是由亨利雷蒙（Henry Larvis Raymond）创办。雷蒙出生于1820年，因家境清贫，上学不多。但生性勤学，他自修了不少文化，知识较为广博，16岁已当小学教师。经过几年教学工作后，他变得更为成熟。

1840年，他辞去教职，决心到美国最大的商业城市纽约去创业。

雷蒙从少年起就喜爱文学，写过不少锐利文章。他到纽约后首先向《纽约人报》求职，该报由于经营不景，不愿聘员。但雷蒙却反复向该报东主加里尼讲述自己有办报和写文章的本领，在仍未获得同意录用时，提出愿意以半薪试用，最后感动了加里尼，决定把他留下使用。但惨淡经营的《纽约人报》在雷蒙进入一年左右，因经济不足而倒闭了。加里尼另创办《论坛报》（The Tribune），他继续留用雷蒙，让他集编辑、主笔、记者于一身，周薪20美元。

雷蒙不愧为办报的能手，他在《论坛报》工作了2年，使该报名声大振，发行兴旺。后来，他决定自己创业办报，在争取到银行人士的支持后，他创办了《纽约每日时报》（The New York Daily Time）。该报经营了6年后，于1857年9月14日始，将“每日”两字去掉，改为《纽约时报》，此名直沿用至今。

《纽约时报》初办是因陋就简，当时办公地方是一座未建成的楼房的地下一层，电灯也未安装，排字十分不便。所以，创办初期，每日只出一张，零售价为1美分，是当时美国报价中最便宜的（其他报是2美分）。经过雷蒙的苦心经营，《纽约时报》在19世纪60年代初跃升为美国的大报之一，雷蒙也因之成为富豪。可惜“英雄难过美人关”，雷蒙于1869年6月19日，因与当时“名美人”露丝欢乐共饮，酒量过多，酒精中毒而死。

雷蒙死后，兴旺一时的《纽约时报》由于股东的明争暗斗，逐步走下坡，甚至连年亏损，直到难以为继。此时已是1896年了，一位报业奇才奥克斯（Adolph S. Ochs）决定收购这家奄奄一息的报纸。在奥克斯的主持下，《纽约时报》不但迅速恢复元气，而且办得比雷蒙时期更好和更赚钱。

奥克斯是一位犹太人，他的父亲是1845年从德国移民来美国的，1858年生下奥克斯。因为家庭经济不佳，奥克斯童年就辍学，在家里帮做工作，夜里读夜校，他当过药房和杂货店的童工。他和家人住在田纳西州的洛斯威利城。14岁时，他在《洛斯威利记事报》找到一份杂工。后来，老板见他年青脑子灵，把他安排当排字学徒。奥克斯如许多犹太人一样，受了家庭传统教育，干什么行业都要注意钻研，要干出名堂。2年后，他满师了，成为一位正式排字工。干了一年多，他被《论坛报》聘为排字领班。在报社当排字工人乃至排字领班中，奥克斯时刻注重学习，对报业各环节工作很快熟悉了，并且与该报的营业经理保罗及编辑麦哥云交往密切，成为知交。后来他们三人于1877年合办一家报纸，名叫《漆坦隆加快报》，但该报经营了几个月却倒闭了，奥克斯只好另谋生路。

1878年，城内另一家《漆坦加隆时报》也面临倒闭，以极廉价钱寻找买主。奥克斯是个坚贞于报业的人，以500美元买下这家报纸。当时他的资金

不足，把一半股权让给他人，他控股一半，主持经营。奥克斯动脑筋，想办法，把这份小报办得有声有色，生动活泼，发行量数倍增加。一年多后，获利甚丰，该报的股值升了 20 倍。奥克斯想：这份报纸被别人控股 50%，自己再怎么努力创收，也要把一半的利润分给别人，很不合算。长此下去，会有碍于该报的发展。现在趁着本报股值暴涨时刻，劝那些股东出售其股权是个机会。据此，奥克斯与有关股东协商，最后，他以 5500 美元购入别人控制那 50% 的股权，使该报成为他独资经营。

《漆坦加隆时报》在奥克斯独资经营下，更是迅速发展。1892 年，他花了 15 万美元建成豪华的报社大厦，并投资购进新的印刷机，使该报的印刷和发行进入现代化水平，在当时的地区性报纸中，它是首屈一指的。随着设备的更新，声誉的鹊起，竞争力更强了，奥克斯财源广进，很快成为一位富豪。

奥克斯与其他犹太企业家一样，从来不满足于现状的，他计划到全国最大的都市去拓展业务。1896 年，正逢米勒接手的《纽约时报》债台高筑，银行催收甚急，不得不出让股权。奥克斯抓住这个机遇，认购了该报 75000 美元债券，获得其 1125 股，另保留 3876 股让他在 4 年之内购买，即凑足 5001 股，成为控股股东。

在奥克斯未加盟时《纽约时报》共发行 1 万股，每股 100 美元。奥克斯在该报临危之时只用 75000 美元获得 1125 股，并保留 3876 股购入权，这是十分优惠的。但对《纽约时报》来说，也是上策。因为该报在当时债台高筑，声誉日薄，一般人是不会购入这类企业的股权的。另外，该报已处于苟延残喘之状，有了一位办报强人来主持，可能会杀出一条生路来。为此，这是一件情投意合和对双方有利的结合。

1896 年 8 月 13 日，《纽约时报》因奥克斯加盟而改组了，奥克斯以董事局主席身份接管该报。他主持后，对该报进行了大刀阔斧的改革。首先是对报纸的编排上变革，大量增加经济和金融新闻。奥克斯这一动作是很有远见的，当时纽约经济正在起飞，城市面貌日新月异地改观，人口大量增加，报纸增加经济和金融的新闻迎合了市场的需求，使该报发行量迅速增加。《纽约时报》在奥克斯刚接手时，每日发行量只有 9000 份，而当时的《记事报》日销 30 万份，《世界报》也日销 20 万份。自从奥克斯改革编排后，两个月内，使《纽约时报》日销量增至 4 万份，一年之后再增至 7.6 万份。

奥克斯第二招改革措施是他的《纽约时报》订价为 1 美分 1 份，只是其他报纸的一半价钱，看来是不足报纸的发行成本。但是，奥克斯另有图谋的，他的目的在于刺激发行量。他想，发行量多了，厂商就会更多地在本报登广告。广告的收入增加，远比报费收入多，报社更为合算。在这种策略指导下，《纽约时报》到 1900 年日销量突破 10 万大关。这时，奥克斯增购了那 3876 股，他正式成为《纽约时报》的控股性股东，其领导地位更加稳固了。

随着业务的发展，奥克斯斥资 250 万美元，于 1904 年兴建《纽约时报》大厦，并将纽约市第 42 街至 47 街命名为“时报广场”，大厦高为 22 层，在当时的美国实属罕见。为此，《纽约时报》名声大振，促进了其发行量。以后，奥克斯改革通讯设备，以新闻快捷和独家报道为竞争手段，使该报增强权威性，到第一次世界大战开始，使《纽约时报》的发行量成为美国各类报纸之首，年盈利 2700 多万美元。

1935 年 4 月 8 日，奥克斯与友人共进午餐时，因脑溢血去世，年享 77 岁。此后，《纽约时报》由奥克斯的女婿、子女连续接任，至今该报仍是其

家族后裔任董事局主席。

《纽约时报》能发展成为世界十大名报的前列，与雷蒙的创业功绩分不开，但更重要的作用，是奥克斯在该报危难之时挽救了它，并把它办得比以前更辉煌，从中可窥见犹太人的经营本领。

30、多元经营的高史密斯

在英国，高史密斯（James Goldsmith）这个名字是家喻户晓的，甚至可以说是世界工商界的知名者。高史密斯的全称是占姆士·高史密斯，是一个犹太人家族，最初定居于德国法兰克福，后移居到英国。这个家族与罗恩柴尔德家族关系密切，彼此均是营商致富的。据说该家族现有的财富数 10 亿美元，于全世界富豪中，名列 20 位之内。

高史密斯家族的发迹可从法兰·高史密斯说起。法兰出生于德国法兰克福，故取名法兰，后来随家人迁居法国，在那里做小生意。后来家人叫他到英国去开展业务。这样，他就经常来往于法国和英国之间。久而久之，他获得了英、法两国的护照。法兰的父亲去世后，他获得了一笔小小的遗产，他决定自己创业。他首先从投资酒店业起步，由于他事先作了周密的市场调查，选择在城市繁华之地投资建设，所以十分成功，他的事业迅速发展，规模不断扩大。由他任董事长的联合酒店公司，由在英国伦敦开设，逐步往法国、摩纳哥等国数十个城市开设分店，成为一个跨国大酒店集团。

法兰·高史密斯有两个儿子，长子叫泰迪，次子叫占姆士。法兰象犹太人一样，都是不惜钱财要让子女学好文化，掌握技术本领。为此，把两儿子送往教育水平较高的英国去读书。占姆士进入名闻世界的易通学校，哥哥也进入伦敦另一家名校。当时占姆士虽然长得很高大，以个大男人形象，但是占姆士却没有如其他犹太人那样勤于学习，反而沾染了诸多不良习气，如赌马、广交女友、好饮好玩、无心学习。大儿子泰迪虽然比占姆士成熟，没有弟弟那种坏习气，但读书学习没有出色长进。最令法兰伤脑筋的是占姆士，他沉于酒色和赌博中。法兰曾多次怒斥教训他，但他一直不改。眼看他读书不成了，法兰想让他出来工作，把他安排到自己跨国酒店的西班牙马德里分店当总经理。当初占姆士满口答允，到那里会痛改前非，好好工作。但时间不到半年，恶习难改，又沉溺于赌博，无心管理酒店，并赌输了大笔钱。法兰怒不可遏，决定把他送到英国伦敦服兵役，让严格的军训改造他。

占姆士参军两年后，于 1953 年 4 月退役，当时刚满 20 岁生日，此时，大儿子泰迪也从瑞士酒店学校毕业归来。法兰本来按犹太人的传统做法，把自己的家业由两个儿子继承接任。可惜大儿子泰迪为人虽老实，但没有出色的作为；次子脑子很灵活，但无心创业，最后不得不让他们自谋生路。

占姆士退役后虽不再赌博了，但仍到处寻花问柳，无心创业。父亲给了他一笔继承财产，他没有把它用去投资和开创事业，却如花花公子般把这些花掉。直至他生活难以为继了，这时才觉醒。他开始面对人生，他向哥哥借了一点钱，两兄弟合作经营一间小药厂。他每天从早到晚在厂里工作，连续 18 个小时不休息。他体会到自己挣来的每个钱都饱含了血汗，再不敢乱花钱了，这时的占姆士与前几年那个花花公子占姆士判若两人。经过几年的艰苦经营。他的小药厂虽有发展，但还是小商小贩的买卖。眼光锐利、脑子灵敏的占姆士总结了几年的小药厂经营情况后，得出在法国经营制药厂前景不大的结论。于是，他决定将药厂出让，转营食品。他认为，经营赚钱主要有两条途径，一是口，几十亿人的口每天要吃掉各种食物，这为厂商提供了广阔的市场；二是女性，女性喜欢花钱，女性管钱，男人赚来的钱基本由女性管理的，厂商盯着女性的腰包是大有可为的。

1965 年，他出让了药厂筹得一部分钱，另外再向银行贷得一些钱，买下

“加云坎食品公司”（Cavenham Foods）控股权。这家公司专门制造糖果、饼干及各种零食，同时出售烟草，这公司规模不大，但经营类别不少。占姆士掌权该公司后，在经营管理和行销活动上进行了一番改革。他首先对生产的产品进行规格、式样的扩展，然后对糖果、饼干进行延伸系列化，如糖果往巧克力、香口胶等多品种发展；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等等发展。这样，使公司的销售额每年大幅度增长。接着，占姆士在市场领域上下功夫，他除了在法国巴黎经营外，还在其他城市设分店，甚至往欧洲各国扩展，形成广阔的连锁销售网络。随着业务增长，资金积累增多，占姆士开展连串的收购行动。他将若干荷兰、英国的食品公司纳入旗下，起到相互乘势、相互依势发展。如荷兰公司制造巧克力最具名气，英国公司制造饼干驰名，把它们收购过来，使加云坎食品公司名誉高扬，到 60 年代末，年营业已达 1 亿多美元。

占姆士发展连锁店和收购别的食品店来势迅猛，每年有上百间。到 1972 年，他的加云坎食品公司的连锁店已达 2500 间。当年 9 月份的《时代杂志》发表专文介绍加云坎公司，称之是英国最大的食品公司。

雄心勃勃的占姆士从 1973 年起，开始向美国市场进攻。他斥资 6200 万美元购下美国 Grand Union 超级市场连锁店的控股权，准备在这个世界最大的市场施展拳脚。这家超级市场是当时美国超级市场中的第 10 名，有连锁店 600 间，每年销售额 15 亿美元。占姆士主控了这家超级市场后，除了扩增连锁店外，还将加云坎公司在欧洲生产和组织的货源，运来美国连锁店销售，同时又将美国的货源运到欧洲的连锁店销售。这样，使到两地的加云坎食品连锁店丰富了供应产品，壮大了经营力量。

占姆士随着商业经营的迅速发展，财力也日益增强，他接着向多元化经营进军，包括银行业、地产业、石油业、木材业乃至出版业，行业非常广泛，并且每个行业的开拓，都取得了杰出的成就。如 70 年代后期，他在美国投资森林业，共购入 350 万亩森林，结果获得了极丰厚的利润。原因是他看中了美国人盖房子多数使用木材建成，对木材需求量甚大，他购入大片森林，每年可开发出许多木材满足市场的殷切需求，这怎么不赚大钱呢！又如同时期，占姆士在危地马拉投资开发石油，由于他从探测的详细资料了解到那里石油甚丰，所以投资后获得很高的回报率。经过 20 多年的经营，占姆士成为世界 20 位超级富豪之一。

31、萨尔诺夫发迹记

萨尔诺夫 (David Sarnoff) 是一位犹太人，1891 年出生于俄罗斯，9 岁时随家人移居美国，一直在美国生活和发展。

萨尔诺夫的家庭清贫，没有机会读书，连读小学时也不得不边上学边打工，以挣点钱贴补家用。当他小学快毕业时，父亲积劳成疾，过早地去世了，他只好辍学到社会当童工。正如前面介绍的多位犹太成功者一样，萨尔诺夫虽然上学时间不多，但他受犹太家庭的传统教育影响却很深，在幼小的时期已懂得自己的民族长期受迫害，在世界各地飘流，欲要生存和发展，心须要终生奋斗，有一手超人的技术和本领。萨尔诺夫比其他犹太人更是处境不好，父亲早逝，自己又未受过正规的学校教育，所以在人生的道路上面临的困难会更多一些。然而，他没有抱怨先辈给自己带来这么一个人生局面，相反，能正确对待困难。他认识到人生似乎没有不遇难，“做人难，人难做，人人难做人人做”已成为亘古而永恒的话题。

萨尔诺夫不辞劳苦到处寻找工作，也不怕受人白眼拒之门外，后来终于在一家电报公司找到一位杂工做。由于他只有 12 岁，公司没有给他固定工作，有时打扫一下办公室，有时帮助各部门传递文件，有时帮助上司上街买香烟之类东西。不管被吩咐做什么，萨尔诺夫都很爽快，做得利落，公司的员工乃至总裁都很喜欢他，有的员工还教他学习电报知识。而萨尔诺夫内心却有他的打算，他希望通过努力工作博得上司的器重，让他当一位正式员工，有利于自己掌握电报技术。2 年后，他的第一个愿望达到了，总裁把他吸收为正式员工，专职送电报。

萨尔诺夫当上送报员以后，工作更是卖力，不管风吹雨打或是冰天雪地，他都及时把电报送到收报人手里，获得广大收报人的称赞。萨尔诺夫不满足于现状，他的更高目标是攀登电报业的最顶峰。他暗暗立下誓言：我要掌握电报技术，我以后要当电报业的老板。在今天看来，电报已落伍了，但在本世纪之初，它还是刚推向民用的先进科技呢！有远大眼光的萨尔诺夫看出电报业的光明前景，他立下决心要在这方面开创自己的事业。

停留在最大的决心和空喊千百次誓言是无用的，萨尔诺夫在行动上一步步地往自己奋斗目标攀登。他充分利用业余时间学习电报知识，日常工作中又虚心向长辈学习，很快就懂得了电报的原理，并学会了发报和收报。上司看着这位勤劳机敏的小伙子进步，两年后就把他转为发报员。由于他工作出色，他在第二年升为当时世界上最强大电台的收发报员。

1912 年 4 月 14 日，当他值班时收到正在沉没中《泰坦尼克号》船发出遇难的信号，他迅速把这一消息送发出去，并在随后的 72 小时内不间断地接受这方面的消息和发送出去。萨尔诺夫在这事件出色工作，一时成为新闻人物，电报公司声望大大提高，他因此受到公司的嘉奖。

萨尔诺夫一贯的出色表现，博得了电报公司的重用。

1921 年该电报公司分设“美国无线电公司”，萨尔诺夫被委任为总经理。正当而立之年的萨尔诺夫喜出望外，他决心再创出成绩，要进一步靠近自己的奋斗目标。经过深入调查和观察，他发现美国人十分喜爱拳击赛。于是，他通过自己的无线电台，第一次播出了当时美国最有名的拳击赛现场实况，使美国轰动一时。善于经营的萨尔诺夫利用这一轰动效应，大肆宣传其无线电台将继续播送各种拳击赛、篮球赛、网球赛等等。接着，公司大量推出收

音机。结果，他一下销售了 8000 万美元的收音机，获得巨额的利润。

萨尔诺夫乘胜前进，一手抓无线电台的播送，一手抓无线电器材的生产和经营，同时设立专门科技的开发部门。1926 年，他组织全国广播公司，他任总裁和董事长。

1928 年，他又创办试验性全国广播电视台，并在 1939 年纽约世界博览会上利用电视技术取得成功。尽管电视事业的发展受到第二次世界大战的影响，普及被延误了，但萨尔诺夫的名声大大提高。在第二次世界大战期间，他被艾森豪威尔将军聘为通讯顾问。

萨尔诺夫的名声和经济实力迅速上升，到 1947 年他已成为美国无线电公司董事长，是当时美国无线电工业的巨头，他的财富也超亿美元。

萨尔诺夫经过几十年的艰苦奋斗，最终实现了他的目标。他成为美国无线电和电视事业的先驱，他是第一位出任美国无线电台台长的犹太人，他为普及无线电和电视作出了开拓性的贡献。

32、华尔街的后起之秀

华尔街一直是美国的金融中心，那里聚集了许多金融寡头。凡是能在华尔街里经营金融证券者，可以说都有强大的经济实力的。

在华尔街的金融富豪中，多为犹太人，所以美国人流行这么一句话：“美国的钱放在犹太人的口袋。”可能此话出处在这里。如果说上述的状况是华尔街的过去历史，那么今天的情况怎样呢？看来有过之而无不及。何以见得呢？首先一点是原在华尔街占垄断地位的犹太金融家没有衰退，他们仍占有牢固的地位；其次，近十多年有大批犹太新贵也进驻华尔街，他们以迅猛的发展势头，引起金融界垂注。

这批犹太新贵主要来自以色列。据统计，近一二十年共有 51 家金融证券公司在华尔街挂牌营业，他们大多数是从从事股票交易。这些公司的资金筹集额超过 100 亿美元，其中有 3 家公司筹集资金愈 10 亿美元。ECI 15.2 亿美元，TEVA 14.9 亿美元，SCITEX 为 10 亿美元。

在纽约华尔街进行股票交易佼佼者，主要有萨泰克斯 (Sci-tex)、ECI、泰地兰 (Tadiran)、生物科技 (Biotechnology)、IIS、乔泰可 (Geotek)、贴现集团 (Discount Group)、雷卡纳提 (Reca-nati) 和 PEC 等公司，它们经营有方，与老牌的华尔街证券交易公司势均力敌，近年业绩的发展都保持两位数的增长率。它们的分红通常高于以色列股票市场的收益，因为它们的经营技巧高人一筹，能战胜一个个的竞争者。

以色列的公司能在华尔街站稳脚跟和求得发展，主要因以色列大多数高新技术公司都瞄准美国市场，并在美国占有一席之地。美国经济界都熟悉他们，对他们的产品目录、发展计划都进行过认真研究。为此，以色列在纽约华尔街的股票交易公司有了坚实的基础。这一点说明了以色列的股票公司不在欧洲股票市场寻找他们的投资资金。伦敦本来是一个世界著名的股票交易市场，法国巴黎、德国法兰克福、意大利米兰也是颇有规模的证券交易市场，以色列的股票公司却不去那里挂牌，道理在于没有基础。

以色列在华尔街的股票公司能获得辉煌成绩，与他们能密切注意市道和情况变化，适时采取行动分不开。纽约华尔街市场时刻表露出股市行情的基本趋势，这对以色列公司在那里的上市股票有益。它们时刻将以色列的特拉维夫股票交易所与纽约市场相联通，在通常的情况下按美元的收益比较，纽约市场的收益要比特拉维夫市场高，以色列在华尔街的公司掌握这种特殊规律，在经营中常可获得较好收效。

以色列的特拉维夫股票市场是该国经济和财政的一面镜子，现在上市证券种类有 1000 种以上，经营范围非常广，市场也显得较为成熟。但 1993 年这个股票市场发生了一系列的变化，使它变成了一个与其前几年的面目全非的股票市场，它引入了一种新的金融机制，那就是马奥夫买卖特权 (Maof Option)，股票的发行浪潮可谓前所未有的，使交易额比过去翻了一番。尽管如此，大多数投资者几乎没有受到触动。但到 1993 年 8 月起，股票价一直缓缓下跌，其波动虽不大，未引起大的恐慌。但后来因以色列一些高官声明的观点不一，给特拉维夫股市带来几次剧烈波动。如财政部长和总理伊兹哈克拉宾在关于资本收入征税方面说法不一，使股价产生了极大混乱。社会公众出于恐惧心理，干脆把自己的钱从股市上抽回去，那些不定期债券（小投资的传统投资工具）持有者只好眼光光地看着自己的财产丧失了。

一般公众是不能象金融机构那样能够从容地应付政府官员之间的相互抵触的声明，尤其是在物价上扬，经济不稳的情况下，更促使其股价下跌，尽管一些机构和大股东利用特种股票价格下跌购入一些股票，但总消除不了大众心理的恐慌。尽管以色列与阿拉伯国家的和平气氛有所改善，以色列经济发展出现生机，但特拉维夫股票市场的经营与纽约股市有一定的距离。为此，以色列的股票公司瞄准美国华尔街的股票市场，挥师到那里角逐，并充分利用现在和平气氛的改善和以色列经济重振的机遇，在华尔街大展拳脚，使得美国大笔的养老金及短期债券等上百亿美元投资，易于以色列投资，赢得了令人刮目的成效，不但经营者获效益，使以色列取得了经济建设资金，而且使特拉维夫股票市场也起到一定的稳定作用。

33、钻石大王易兹哈克

以色列钻石交易有限公司 (The Israel Diamond Exchange Ltd) 的总裁易兹哈克·佛里姆 (Itzhak Forem) 是一位犹太人，他是以色列乃至世界的钻石大王。在他管辖下的这家国营公司，自 1946 年成立以来，业务迅速发展，1993 年的交易额达 100 亿美元，其中精钻石出口超过 30 亿美元，是世界同行业中首屈一指的大户。

座落在拉玛特·干 (Ramat·Gan) 四座高大宏伟的大楼，气魄十足，它就是钻石交易中心的办公大楼。这四座大楼前面，有宽阔的停车场。大楼之间的通道两旁，修剪得整整齐齐的绿色草坪如碧绵地毯，把路旁的簇簇鲜花映衬得格外妖艳。整个钻石交易中心的外境显得十分幽静和宜人，但殊不知，其内却热闹非常，每天有数以千计的顾客与该公司的员工进行热烈的生意洽谈，一宗宗的钻石买卖，一份份的成交合同就是在这里洽谈和签订的。

以色列钻石交易有限公司经过 40 多年的经营，从无到有，从小到大，从国内经营到跨国经营，今天成为世界著名大企业，其钻石加工生产占世界总加工量的 60% 左右，这与该公司充分发挥了犹太经商法宝分不开。以色列是个资源匮乏的国家，没有钻石矿藏资源，但怎么成为一个世界最大的钻石加工企业呢？纵观其发展过程，主要有以下几招：

一、眼光独慧，善赚女性的钱。以色列钻石交易公司的决策者认识到，尽管当今世界绝大多数国家和地区的民族，都为男性掌权掌家，但他们中有的把自己所赚的钱交由妻子管理；有的男士虽然自己掌管财权，但为了显示自己对妻子或女友的爱，不惜代价让她们随意花钱，以讨个欢心。所以，盯着女性赚钱是犹太人致富的一个行之有效的经验。钻石是非常华丽而名贵之物，博得了全世界女性的喜爱和仰慕。实践证实了该公司的眼光，使其取得了巨大的经营成果，钻石加工成为以色列的重要经济支柱。

二、把握机遇，乘势迅速扩展业务。以色列钻石交易有限公司创业之初，几乎是一无所有，靠几个青年人在一间小房里摆卖手工艺品，后来他们认识到钻石的前景后，即全力投入该项业务经营。起初，他们是纯粹经营已加工成品的钻石，后来他们自己开设加工场进行加工，继而队国外大量进口粗钻石回来，除了自己加工一部分以外，供应本国其他钻石加工厂。这样，该公司很快发展成为一家加工、销售、进出口业务结合的综合性的钻石交易企业，到目前为止，该公司已拥有 2500 个钻石加工厂客户，每年为这大批客户提供各种进口的粗钻石。另外，该公司随着业务的发展，建成一座宏大的钻石交易中心，其内设有 1200 个办公室，随时为国内外客商提供洽谈钻石生意服务。其内安装了现代化的通讯设备和办公设备，时刻提供客商使用。由于这里业务量大，设施先进和齐全，世界各地钻石客商都纷纷前来洽谈业务，故成为当今世界最大的钻石交易中心。

三、科技导向，采用最先进的加工技术。钻石是一种精巧的装饰品。如果没有精密的加工技术和设备，无法把这种特别坚实刚脆的物品加工成为大如绿豆、小如芝麻的精品。以色列钻石交易有限公司研制出最先进的钻石加工切割设备，同时对工人进行严格的技术培训，使到其加工生产出来的产品件件达到严密的编号规范化，绝对可靠，使到国内外购买者有一种安全感。

四、一业为主，多种经营，周到服务。该公司建成世界一流的钻石交易中心后，来自国内外成千上万的客商和购买者，每天将这里围成一个小天

地。为了顾客的方便和本公司扩大营业，其内开设有银行、旅游代办、邮局、餐馆、娱乐、超级市场等等，顾客进入该中心内，不用出门可得到各种称心如意的服务。

34、办报致富的普利策

俗语说“三十六行，行行出状元”，是指世间各行各业都会有成功者。这说法很有道理，说明市场客观存在各种需求，经营者只要找到一种行业的经营去满足某个层次的需求，一定会获得期望值。

普利策（Joseph Pulitzer）是一位犹太人，1847年出生于匈牙利，在那里读小学和中学，17岁时随家人移居到美国生活。美国南北战争期间曾在联盟军中服役。复员后学习法律，21岁时获得律师开业许可证，开始了他独自创业的生涯。普利策是个有抱负的青年人，他觉得当个律师创不了大业，反复思考和观察把一个有广阔发展余地的行业作为自己的立足点。经过深思熟虑，他确定进军报业界。

普利策既无资本，又没有办报经验，如何能办起一家报纸并能使它赚钱呢？对一般人来说，连想也不敢想的，更没有胆量去这个“大海”游泳、冲浪。但普利策选定了这个目标后，毫不动摇地一步步往前迈进。他想，人生之成功，与其说是战胜别人，不如说战胜自己。一个人要有自己的人生目标，一旦目标确定后，就要树立雄心，战胜一切畏难思想，无怨无悔地往目标攀登，成功总是酬报有志者的。

古希腊物理学家阿基米德说过：“只要给我一个支点，就能使地球移动。”这给普利策很大启发，他决心先找一个“支点”，有了“支点”才去实现移动“地球”的壮举。据此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起步点。经过“跑断腿，磨破嘴”的历程，他找到圣路易斯的一家报馆，那老板见这位年青人如此热心于报业工作，机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，以半薪试用一年后再商定去留。

普利策明知老板对自己不那么信任，但仍乐意屈就。他在该报工作后，虚心学习研究报馆的各环节工作，勤于到各地去采访。由于他有较扎实的法律知识基础和较好的文学修养，写出的报导和文章不但吸引广大读者，而且不会引起非议或抨击。老板高兴地提前吸收他为正式职工，第二年还把他提升为编辑。随着他的署名文章增多，影响力扩展，1869年当选为密苏里州会议员。1871年至1872年，他牵头等组密苏里州自由共和党，声望进一步鹊起。

地位和声望常常与经济相关，普利策的收入也开始增多。1878年他用自己积蓄的钱买下一间濒临歇业的报馆，开始自己独立办报的奋斗工程。他首先把该报改名为《圣路易斯邮报快讯报》，以一个新的名称引起广大读者注意，以图改变该报馆过去的形象。接着，他改革办报宗旨，以经济和社会生活为主要导向，汇集了大量迎合当时美国人普遍关注的消息。此外，他还改革报馆内部的管理工作，裁减一些可有可无的部门和人员，增强广告部的力量。经此三招的改革，该报经过5年的经营，成为当时美国颇有影响和最成功的报纸，每年为他赚取15万美元以上的纯利润。

随着资本积累的增多，后来普利策又收购了《纽约世界报》，经过他的大刀阔斧改革，这家惨淡经营的报纸一举跃升为全美国最有影响和利润最丰的大报。普利策从此财源滚滚而来，很快成为美国的报业巨头和大富豪，实现了他创业之初的目标。

普利策的发迹主要靠三诀：坚毅意志，善选目标，巧于经营。

坚定意志，是获取成功的决心反映。古人有说：“精诚所致，金石为

开。”世间的任何事情都抵挡不过人类的坚强决心和意志。一个人如果没有强烈的成功愿望和意志，是不可能取得伟大的成功的。永不为困难吓倒和不受挫折影响的人，迟早会达到成功的愿望的。因为每个人都具备了愿望成功的条件，如不肯付出刻苦耐劳的代价，他的潜能就不可能发挥出来。只有那些能以内心的热情把身体内冻结着的潜能溶化开来的人，可发挥无穷无尽的力量去夺取成功。普利策就是那种有决心和意志的坚强者，为了成功而燃起强烈的奋斗火焰，努力不懈，不屈不挠，使出浑身解数，发掘出最佳的方法，最后走上成功之道。

善选目标是人生事业成功的梯阶。在人生的竞赛中，如果一个人没有确立目标，那必然不知道走向成功的途径。许多人并不缺乏信心、能力、智力和体力，但却缺乏目标，无的放矢地耗费了自己的智力和体力，这无异于磨房里一天到晚绕着石磨不停地走动的驴子，最终什么目的也到达不了。所以，人生首要的是确立自己事业奋斗的目标。但目标的确立和选定要注意客观条件和主观条件，要让主观愿望与客观条件相符合，或起码相近似的，这样的目标才容易实现，否则，异想天开的主观愿望是实现不了的，或起码在一个人的短暂人生中无法达到。普利策选定的报业目标，是根据自己有了文字和法律的基础，有了经营报纸的成熟设想，再考虑到当时美国经济正在崛起，客观条件（市场）潜在一种精神粮食的需求。这样，主观愿望符合了客观条件，经过他的努力奋斗，目标很快达到了。

要到达成功目标还需要巧于经营。在科技日新月异的今天，人生竞赛还得依靠科技。科学技术是第一生产力，这是千真万确的。要抵达人生的奋斗目标，可靠意志和毅力步行而至，亦可以乘车乘船，还可以乘飞机……，这当中有个巧选工具问题。假若把人生奋斗目标量化为距离 1000 公里，靠步行者需要不歇息地走 200 个小时，而乘车者一般需要 20 个小时，而乘飞机者则用 1 个多小时，可见三者相差多么悬殊。从事经营的人，则要选定有效的经营技巧，其实现盈利目标则快捷和多收。普利策在独立创办自己的报纸时，善于选择以经济和社会生活为报导内容，是扩大发行量最有效的办法，所以他能在同行业的竞争中一马当先，效益最佳。

普利策的发迹致富除了上述的三个因素外，还与他注重大众影响有关。他十分注视企业自身形象，慷慨捐出 200 万美元给哥伦比亚大学创办新闻学院，另外还捐出巨额资金设立“普利策奖金”，以资奖励新闻界和文学界有突出成就者。这些钱的捐出，对社会确有贡献，他的声誉也提高了，相辅相成。

35、嘉道理之家

嘉道理之家 (the kadoorie Family) 是 19 世纪末至 20 世纪远东著名的犹太家族，不论财力、声望乃至政治影响，都是极为出众的，在经商方面更有高招，大量的盈利积累是该家族成名的基础。

嘉道理家族的祖籍，自从犹太民族大流散以来，一直在伊拉克的巴格达定居。经过祖辈凡代的奋斗，该家族在巴格达已成为有名的家族之一。在巴格达谋生期间，该家族主要从事农产品贸易和放债。他们在经营农产品贸易过程中，善于运用“待价而沽”的经营策略，获得甚丰的盈利。即是说，每当农产品收获季节，农民们急需把其产品变换货币，以解决资金不足之困之时，嘉道理拿出大量资金，以极低的价格收购那些能够贮存的农副产品，然后等待至青黄不接期间，农民存粮已尽时刻，以极高价格把其出售，赢得了极大的差额利润。另外，嘉道理还善于从异地差价法取得神不知鬼不觉的利润。即把巴洛达的农副产品运到欧洲换取工业产品或工艺装饰品，然后在本地出售。把两地不同的劳动价值，以物换物形式出现，谁也不知其盈利多少，只有嘉道理自己心中有数。正因如此，该家族很快成为当地的富豪。当然，嘉道理家族在巴格达的发迹，与其从事大规模的放债业务有密切关系。放债是金融活动的一种形式，它抓住借债人急需用钱的契机，短期放贷出去，很快取得极高的利率，财源广进。

嘉道理家族不愧是经商世家，他们在经营过程中，不但密切注视商情的变化，而且时刻关注着国际形势的变动。到 19 世纪下半期，该家族注意到远东地区的封建主义经济已逐步瓦解，资本主义经济逐步兴旺，那里的经商环境相比中东地区要宽松，更有发展前途，于是，在 1880 年，安排其部分家族成员及资产到远东去开创新的经营领域。

埃利·嘉道理 (Sir Eily Kadoorie) 出生于 1867 年，是该家族的主要经营骨干。他在巴格达时虽然是个小孩子，但受家庭的教育和影响，自幼有经商头脑。

1880 年 5 月，他还未足 14 岁，家族派他到香港开展工作，先让他在有亲属关系的沙逊公司供职，便于他熟悉香港及远东周边的环境，提高他的经营决策能力。埃利在沙逊公司干了 10 多年。在此期间，他先后被派往上海、天津、芜湖、宁波等通商口岸城市工作，这对他熟悉中国情况十分有利，而且锻炼了经营决策的能力。

埃利·嘉道理是个机敏而有主意的年青人，在沙逊公司工作期间做了许多有成效的工作，后因与公司的老板在业务处理上意见分歧，被公司解职了。埃利早已有独立创业的想法，现乘机告别沙逊公司，开始自己经商。

1897 年，埃利与一位英国犹太人女儿结婚，夫妻二人合手办公司。他的公司以香港为点，以中国大陆沿海城市为目标市场，联结其在巴格达家族公司和在英国岳父的公司，购销通道较为通畅，因而业务较为兴旺，稳步发展。随着对中国大陆生意的增多，埃利决定将公司的总部由香港迁到上海。

嘉道理家族公司自从埃利把其公司总部搬到上海后，迅速扩展其在中国的业务，不但从事进出口贸易，而且开展多元化经营，其中包括建筑业、房地产业、金融业及各种投资。由于埃利经营决策准确，经营管理有效，几年时间，使嘉道理公司成为一个大企业，成为当时上海塞法迪犹太社团中佼佼者。埃利发财之后，较注意慈善和公益活动。

1926年，由于他在世界范围内捐资办学校和医院的善举，被英王授予爵士封号（因埃利·嘉道理拥有英国国籍）。据统计，他在巴勒斯坦曾捐资兴办了几所农业学校和希伯来大学，在伊拉克的巴格达、巴士拉、摩苏尔、基尔库克也捐资办过眼科医院、盲人学校，在上海捐资建立一所结核病疗养院和中山医院的皮肤科、大理石大厦（现上海市少年宫）。埃利·嘉道理热心于众多的公益善事，博得大众的赞誉，亦提高了他的公司知名度，有利于业务的发展。

1941年12月，日军占领香港，埃利·嘉道理因他属英籍而被囚禁，1944年死于日军囚禁中。

埃利·嘉道理在香港和上海经营期间，于1899年生下长子，取名劳伦斯·嘉道理（Lord Lawrence Kadoorie）。少年时代在上海读书，其后到英国攻读法学，获得了博士和专业律师资格。然后回香港和上海协助父亲从事经营活动，受父亲的影响，长进很快。

1944年父亲去世后，他与弟弟霍瑞斯·嘉道理掌管嘉道理财团事务，进一步发展家族公司的经营。祸不单行，劳伦斯如他父亲一样，当1941年12月太平洋战争爆发后，先后被日军关在香港和上海闸北的集中营。第二次世界大战结束后，他回到香港，继承父辈业务。此后，他被封为勋爵。劳伦斯接任父亲的事业后，经过50年继续开拓发展，至今已是该家族在香港的多家公司的董事长，计有埃利·嘉道理爵士继承公司、圣乔治建筑公司、香港中华电力公司、施罗德和渣打公司、香港地毯制造公司，南洋棉纺厂公司等。以他为主席的香港中华电力公司参与了1984年兴建的广东省大亚湾大型核电站合作项目。1992年也与中国有关部门签署了开发南海油气销往香港的合作协议。

劳伦斯·嘉道理也继承父亲的传统，热心于犹太救济工作和公益事业活动，在犹太人中有较大影响。

36、商学兼优的瓦尔堡家族

瓦尔堡家族（the Warberg Family）是生活在德国和美国的一个著名的犹太人家族，它不但是欧美金融界的实力人物，而且是文学家、科学家、政治家辈出的家族。

关于瓦尔堡家族，可追溯到17世纪初其发端之时。17世纪初，瓦尔堡家族的先辈移居德国，他们两手空空，靠给别人打工维持生活。正如其他犹太人的成功者一样，瓦尔堡深受犹太人家庭教育的影响，懂得自己的民族流散世界各地，有寄人篱下之感，觉得随时随地会遭受不测，因此，他们自幼就艰苦奋斗，以掌握比别人更优的知识和本领为奋斗目标，便于抗争民族的生存和发展。鉴此，瓦尔堡在刚到德国的头几年，不分贵贱，只要能找到一份工作就心满意足了。有时他还兼做两份工作，以图增加一点收入，积蓄自己今后发展的力量，当然，在17世纪之初，德国的资本主义还是萌发不久，工业化程度不高，瓦尔堡不管在工厂或是商店做工多是苦力活，辛苦之情是人所共知的。再加上民族的歧视，老板和上司的苛刻强求受尽委屈，但他没有气馁，立誓要创立自己事业。

我国宋代苏轼有句名言：“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”日本浅野水泥公司创始人浅野先生谈他从流浪者到卖水，后来成为水泥大王时说：“人生所遇到的不幸和危机就是促进你成功的前奏曲，是你成功的开始，危机越严重，痛苦越厉害，灾厄越多，你的成功也越大。就是说，人在困厄时，他的想法就会改变，反而给他一个成功的转机，使他更加聪明，更加有耐性和勇气勇往直前。这就是所谓‘穷则变，变则通’的道理。因此对不幸和灾厄毋需悲观，应该感谢才行！”

瓦尔堡没有为自己民族灾厄而抱怨，也没有为自己艰苦处境而悲伤，而是靠耐劳、勇气和思考奋斗下去。由于他好学和勤于思考，变得越来越机敏，干事利落有效，博得上司和老板的赏识，不久任他为职员、高级职员。随着职位的提升，他的收入也增加了。瓦尔堡在收入大幅度增加后，仍保持节衣缩食，勤俭持家的优良作风，尽量把钱积累下来，为自己独立创业作准备。

经过了第一代人在德国的艰苦努力，第二代瓦尔堡有了一点经济基础，开始独立经营小生意。瓦尔堡二世由于经营得法，生意迅速发展，不久成为一家较具规模的公司。在发展业务中，主要运用了有效的四大策略：

一、**市场渗透策略**（Market penetration strategy）。所谓市场渗透，是把现在的产品，仍按原来的用途，在同一性质的市场上推广销路。更具体地说，市场渗透就是在原市场里深耕，在原市场上增加原来产品的普及率，向市场的深度方面发展。譬如说，当时牙膏这个产品，城市居民已普遍使用了，但农村仍有很多人未使用，这样，该产品就有市场渗透的余地。瓦尔堡的公司就是运用此策略，增加了营业额的。

二、**市场扩展策略**（Market Development strategy）。是指仍不改变产品，以现在的产品寻求新的顾客或新的需求。上面讲的市场渗透策略是向原有市场的“深度”方向发展，而市场扩展策略则是向原有市场的“宽度”方面发展。如木茨干片原来一直作饲料和淀粉用。随着玉米、大米等生产发展，木茨干片销量大减了。但是，随着科学技术的发展，发现木茨干片可生产价值较高的柠檬酸，这使该产品的市场又扩大了。

三、**产品发展策略**（Product Development strategy），也叫产品差别

化策略 (Product Differentiation strategy)。是指产品在设计上动手脚，把原有的产品予以改变，以增加消费者对新产品的兴趣。一般不宜随便运用此策略，因为投入费用大，推广花费财力和人力。

四、产品多样化策略 (Product Diversification strategy)。产品多样化与产品差别化，在改变产品这点上，二者相同。但二者改变产品的程度则显著不同。产品差别化仅在原产品线上做少量更改，而产品多样化则是另外重新增加产品线。具体地说，与其说产品多样化是改变旧产品，不如说是发展一种新产品。

瓦尔堡就是通过这四大策略，使其生意大幅度增长，为其家族积累大量资金。于 1789 年，该家族把全部资金投入金融业务的开拓，在德国汉堡创立“H·M·瓦尔堡及其公司银行”，以后更发财致富，其家族先后在欧洲许多国家和美国开设众多分行，均成为当地很有实力和影响的大银行。

瓦尔堡家族几代人经过艰苦奋斗，获得了经济上的发迹，同时也培育出众多出类拔萃的有名望人才。该家族先后出了多位著名科学家、学者、政治活动家和慈善家。其中在欧洲有德国生物学家、政治家奥特·瓦尔堡，德国生理学家、1931 年诺贝尔化学奖获得者奥特·海因里奇·瓦尔堡，瑞典文学史学家卡尔·约翰·瓦尔堡，确实称得上是一个商学兼优的家族。

37、海夫纳发迹之道

犹太人经商赚钱是有独到之处的，晓·海夫纳（Hugh Hefner）是一个典型实例。这位从两手清风到拥有数亿美元资产和上市股票的发迹者，当然有人说他赚钱有术，甚至称他为“革命先锋”，但亦有人赚钱不义，靠色情招徕顾客。不管上述两大类的评述谁是谁非，海夫纳却货真价实地发了财，他的赚钱手段只能在美国等资本主义国家施展，在我们的社会主义国家是不可取的。海夫纳怎么发迹的？不妨从头细说。

晓·海夫纳 1926 年 4 月 9 日出生在一个犹太家庭。他的父亲格连当时是美国芝加哥一间铝制品公司当会计，家庭收入不多，生活较为清贫。海夫纳读完中学后不再读书了，当时正是第二次世界大战激烈之时，他应征参军了。1945 年大战结束后，海夫纳于 1946 年 3 月退役。由于当时美国规定持有军方推荐的退伍军人有优先进入大学的权利，海夫纳进入伊利诺斯大学读书。在他大学期间，美国一位姓金的博士发表了关于女性性行为的文章，在社会上引起了轰动。海夫纳对金博士的文章也很感兴趣，从此他经常阅读这方面的书籍。就这样，为他今后创办并因此发迹的杂志《花花公子》打下了基础。事实上，这也是犹太人的一种普遍的特性，即从青少年期间，他们都树立人生的奋斗目标，以后千方百计为达到目标而努力。

1949 年海夫纳大学毕业了，在芝加哥一家漫画公司谋得一职，每周工资 45 美元。由于收入微薄，他仍住在父母家里，甚至结婚后一段时间也如此。在美国，男子一般成人后或参加工作后，都搬离父母家，实行独立生活和居住的，而海夫纳因收入不多，租不起房，只好住在父母家里。

早已确立了奋斗目标的海夫纳在漫画公司工作了几个月后，经过四处寻访，终于找到一家叫《老爷》（Esquire）的杂志聘用他，每周工资 60 美元。海夫纳到该公司工作目的“醉翁之意不在酒”，每周多 15 美元对他的生活无济于事，他志在该公司学习到经营手法和熟悉市场。因为《老爷》杂志是美国早年最畅销的书，读者主要是男性，以女性裸照为主要内容。海夫纳从读大学时，就一直是该杂志的读者，他早就希望有朝一日进入该杂志工作。

1951 年，海夫纳已对《老爷》杂志的运作了如指掌了，他要求增加工资不被老板接受，于是决定离开该杂志而自己创业。他决心办一种类似《老爷》的杂志，要与《老爷》争个高低。尽管有凌云壮志，无奈却毫无资本，这使他苦不堪言。加上妻子生下一女，生活负担又加重了，他创业的设想搁置起来了。为了生活，他不得不又到一家儿童杂志做发行工作，此时周薪为 100 美元，生活稍为得到改善。但他却没有放弃自己的打算，他一面工作，一面策划自己的刊物。

海夫纳从父亲那里借得几百美元，另外从银行贷得 400 美元，凑起来刚好 1000 美元，他决心以这点钱作为自己创办杂志的本钱，办一本名叫《每月女郎》的月刊。由于他吸取了《老爷》的经营之道，加上自己的改进，第一期发行即打响，共销售 53991 本，达到了空前成功，15 个月后，每期卖出直线上升，达 30 万份，海夫纳开始发迹了。

海夫纳在创刊号就采用了惊人的杀手锏，他以仅有的 1000 美元资本，用去 500 美元买下一帧金发女郎的裸照“金色梦”，那是日后大红大紫的女影星玛丽莲·梦露的胴体。众所周知，美国是个号称开放的自由社会，美国人喜好极端，对性强调到令人难以置信的地步。海夫纳的杂志则是以裸照为主

的一本画册，迎合了美国社会的潮流和一些国民心理，故不少人愿意掏出三几美元买一本看阅。况且海夫纳办的《每月女郎》比已畅销的《老爷》杂志更为“开放”，除了裸体照外，还大谈性的问题。因此，他的杂志一出笼，就成为畅销书。

当海夫纳正要出版第二期的《每月女郎》时，他突然接到《老爷》杂志律师的信，警告他的杂志鱼目混珠，扬言如不将《每月女郎》改名，则要起诉他。海夫纳反复思考后，认为“小不忍则乱大谋”，刊名无所谓，关键是内容吸引读者。于是他低头从命，把其杂志改名为《花花公子》(Playboy)。结果，改名后的杂志更畅销，主要因为美国社会的传统与道德价值当时正在发生变化，《花花公子》正反映了当时的变化。

50年代初期，在美国是处在被称为“灰色法兰绒”的时代，社会风气比较简单朴实。而被认为受清教徒意识压抑良久的美国青年一代，骤然看到传授性与欢乐的花花绿绿杂志，马上被吸引过去，以后还扩散到中年和上了年纪的人。随着发行量的不断扩大，海夫纳的出版公司由6人增至上百人，办公地方也搬到崭新宏大的现代大楼。到70年代，《花花公子》杂志达到了发行量的巅峰，每期销量达650万册，海夫纳已成为世界闻名的出版界富豪。

到70年代后期，在美国已冒出了多种类似《花花公子》的杂志，市场竞争十分激烈，海夫纳的出版公司开始走下坡，甚至出现亏损了。加上海夫纳年纪已不小了，到1982年他把《花花公子》的总裁之位，让给女儿克莉丝蒂继承。他女儿掌大权后，大刀阔斧改革，首先裁员几十人，接着增设日文版、法文版和中文版。这样既节流，又开源，很快又使该公司扭亏为盈，其股票价格迅速回升。

38、股市“神人”考夫曼

在美国纽约华尔街的股票市场里，有一位名叫亨利·考夫曼（Henry Kaufman）的人，几乎是人人皆知的著名人物，有人把他喻为“神”，说他“先知先觉，料事如神”。

亨利·考夫曼是人，不是神，他只不过是个经济专家，论个人资产，他远不及华尔街的大老板。但不管如何，他对美国经济的走势，特别是对华尔街股票市场的变化风云，在分析和预料方面高人一筹，使金融界人士不得不折服，故封他为“股神”。

考夫曼是个犹太人，1937年出生在德国。为了逃避纳粹的迫害，于1946年随父母从德国迁到美国定居。他刚到美国时不懂英语，进入学校读书十分困难，但他很聪明和很有毅力，小小年纪懂得利用课余时间补习英语，不到半年时间，他就能听能看能讲英语了。他家庭生活不富裕，但他求知欲强，一面工作一面读书，先后在纽约大学和哥伦比亚大学攻读经济学和金融学。在这两所大学先后获得了学士、硕士和博士学位。并利用周末时间写文章赚稿费糊口。

没有一番寒寒切，何来梅花满园春。考夫曼经过几年的苦读后，考取了博士学位。此时，他不但学识高深了，工作经验也丰富了，纽约市联邦储备银行（美国联邦储备局属下12家联邦储备银行之一）吸收他为员工，并很快就任命他为研究部助理主任。

1961年开始，他又转到所罗门兄弟公司任职。现在，他成为这家公司的主要合伙人，是首席经济专家和股票、债券研究部负责人。他的经济学说不属美国任何一流派，他却是纽约经济俱乐部（Economic Club of New York）、联合国协会、美国经济协会、美国金融协会等著名成员。

亨利·考夫曼进入所罗门兄弟公司工作后，对股市分析常常有独到之处，因而使该公司在盈利大潮中获得比别人更多的利润，在股市暴跌之时，使公司少损失或无损失。所罗门兄弟公司是一家股票证券公司，在考夫曼的参与下，业务发展迅速，现已成为美国乃至世界最大的股票证券公司之一。

人们在谈论亨利·考夫曼的料股如神时，常以1982年8月纽约华尔街出现的股票和债券投机风潮为例，那时的考夫曼确实显出他的“神”灵了。

那是1982年8月的事，在17和18日两天，纽约华尔街股票市场霎时刮起了抢购股票和债券狂风，使得长期不振的股票价格猛涨。而同在这个时间，美元在西方各国的外汇市场的汇价却继续下跌，黄金价格上涨。众所周知，纽约股市是具有世界性影响的，这里“打个喷嚏”，世界很多股市将要患“感冒”。在这两天的华尔街风暴中，东京股票市场，香港、新加坡、悉尼、墨尔本、伦敦、巴黎、法兰克福等股票市场的股价也直线上升。

据纪录，上述两天中的8月17日，纽约股市的道·琼斯30种工业股票平均价格指数上升38.81点，收市指数达到831.24，是历史上一天之内上涨最高的，而这天其成交额达1.326亿股，又是破历史纪录。

隔了一天，8月20日，纽约华尔街股票市场再次掀起更高涨风，西方世界金融市场的黄金价格继续上涨，美元比价更下跌。一周之内，纽约股票市场仍在上涨，道·琼斯30种工业股票价格平均指数上涨81.24点，这是“国际金融市场惊心动魄的一周”。

在这场股市风暴中，有人快乐有人愁，甚至有人招致破产或自杀。据路

透社 1982 年 8 月 24 日从纽约发出的消息：“美国最大的棉花期货交易所——纽约棉花交易所主席菲利普·海米尔（Philip Hehmyer），今天早上被人发现身亡。警察说，他是用猎枪自杀死去的。”在同一天的《纽约邮报》报导，37 岁的菲利普·海米尔，在上星期纽约的股票交易破纪录的价涨风中，遭受了数以千万美元计的损失。他在卖空活动中，他打赌股票行情将会回落，但道·琼工业股票指数在上一周却暴涨 81 点，海米尔除了自己惨重损失外，还亏损了顾客更大笔的钱……。”

但是，在这场风暴中，亨利·考夫曼却没有给其所在的所罗门兄弟公司（Salomon Brothers Inc.）带来损失，反而使其公司及它的顾客赚了钱。原因他作为这家公司的首席经济专家及主要合伙者，于 1982 年 8 月 16 日（即风暴前一日）发表一份预测报告，一举改变了他前几个月所作的预测，说美国的利率将会进一步下降。几个月前，他一直鼓吹利率可能会上升到战后最高水平的。股民们一般是比较相信经济专家的看法的，特别相信那些大公司的首席专家高见。亨利·考夫曼在 8 月 16 日的一席话，一下使众多股民改变了动向，把自己的资金从银行抽出来，大量购进股票和债券。

华尔街股票市场在 1981 年以来一直处于“熊市”（下跌）的，因考夫曼那句话而一夜间变为“牛市”（上涨），这使美国有些人觉得考夫曼神机妙算至极了，满城纷说“考夫曼”现象，把他吹捧得神极了。

事实上，明眼人都看得出，亨利·考夫曼是从美国社会种种表象加以分析，从中得出一种符合经济变化的规律而已。几个月前，他与众多经济专家一样认为，美国经济经过多年萧条后，可能在 1982 年下半年复苏，从而刺激美国工商业借款大增，这样势必带来利率的上升。可是，一直到了 1982 年 8 月初，美国经济复苏未见明显迹象，美国联邦储备局还放宽了货币供应的严密控制。于是，考夫曼“春江水暖鸭先知”，觉得自己和大多数经济专家的预测不准，他首先更改自己的错误预测，在 8 月 16 日发表了“美国利率将继续下降”的预测报。结果导致了纽约股市风浪骤起。可见，神是考夫曼，鬼亦是考夫曼。在投机市场中，有人会借机兴风作浪，推波助澜，从中渔利；亦有人“无意插柳柳成荫”，一句话引起轩然大波，产生不可思议的结果。

不管亨利·考夫曼是否有料事如神的本领，但必须承认，他是一位勤学钻研的成功者，他是靠个人努力奋斗而发迹的。

39、经济强人费尔德斯坦

1979年8月6日，美国《时代》周刊发表了一篇特稿，题目为《对美国的未来有影响的五十人》。这篇文章所介绍的五十人中，有一个叫马丁·费尔德斯坦（Mariin Feldstein），他当时40岁，才华横溢，对经济有独到的看法。《时代》周刊发表该文章时，当时美国总统里根尚未参加竞选，有人预测费尔德斯坦将会进入新总统的“智囊团”。果然不出所料，1982年秋天，费尔德斯坦被新当选的里根总统任命为总统经济顾问委员会主席，作为美国最高级经济参谋，亦被人们称为“里根的经济强人”。

经济强人这个称号是日本《朝日新闻晚刊》封给他的。这家报纸于1982年8月14日的第一版上，发表了美国《纽约时报》著名经济记者伦纳德·西尔克（Leonard Silk）评论美国总统里根选择马丁·费尔德斯坦，接替默里·韦登鲍姆（Murray Weidenbaum）的工作时，用《里根经济强人》的标题大书特写，从那时开始，费尔德斯坦就更负盛名了。

里根政府班子中，财政经济部门里共有5位最重要的关键人物，他们是财政部长里甘（Denald T. Regan）、马丁·费尔德斯坦、预算主任斯托克曼（David A. Stockman）、联邦储备局主席沃尔克（Paul A. Volcker）和美国商务部长鲍德力治（Malcolm Baldrige）。这5人中，马丁·费尔德斯坦最受美国社会人士赏识，认为他是财经专才。

费尔德斯坦担任里根的经济顾问委员会主席后，一再表现出他对经济问题的杰出见解。例如，在1982年11月美国国会两议院中期选举之前，他对当时美国经济形势作出了准确的预测。他指出当时美国经济仍陷在衰退之中，而不是象美国政府中一些政客所鼓吹的“已摆脱衰退”了，他此见解当时遭到一些重要官僚抨击，但后来实践却证明他的看法准确。又如，1983年，他作为经济顾问委员会主席，在为里根总统撰写《经济谘文》中，预测当年美国经济增长率约百分之三点一。而当时美国朝野许多重要人物都认为增长率达百分之四至五之间。最后的结果还是费尔德斯坦的预测较准确。

从这两个例子说明，费尔德斯坦始终保持着一个学者的坦率，他既不怕得罪民主党，也不故意讨好共和党，赢得大众的赞赏。

马丁·费尔德斯坦是个犹太人，从小勤学，在美国哈佛大学毕业后，在英国牛津大学获得经济学博士学位。由于对经济学有成就，在1977年荣获约翰·贝茨·克拉克奖章。该项奖是从1977年开始设立的，每两年举行一次，是美国约翰·贝茨·克拉克基金会举办的，专门奖给美国40岁以下的最杰出的经济学家的。费尔德斯坦是该项奖励的第一个获得者，可见他的经济学研究成果。当时他才37岁，是美国全国经济研究所所长。

费尔德斯坦的经济学观点，被美国新闻界称为“新保守派”集团的领袖观点，他极力主张政府应该少些干预经济。他出任美国总统经济顾问委员会主席之前，是美国全国经济研究所所长、哈佛大学兼职教授和美国《时代》周刊经济学家部成员，他在这些职位上发表了許多“新保守派”的经济观点，博得了美国政府的最重要基础支柱——企业的广泛支持。他担当了里根的经济顾问后，更进一步推行他的经济思想。他的专长是公共财政，特别是社会性支出的研究。早在1980年5月，他就发表文章主张美国政府推行一种达到“既可平衡供求，又能增加企业投资的双重目的”的政策，办法是把“紧缩银根政策和在财政上刺激投资及储蓄的政策”结合起来。他1982年秋入宫

后，提出了“里根经济学”，实质就是他一贯主张的所谓“双重目的”的经济观点翻版。这种主张正符合里根争取企业支持的想法，这也是里根总统选中他为首席经济顾问的理由所在。

费尔德斯坦推行的“里根经济学”是不遗余力的，在里根连任两届总统期间，保持了美国经济的一定增长和相对稳定，里根获胜连任总统，这应有他的一定作用。所以美国人说，费尔德斯坦确是一位经济强人。当然，他的“里根经济学”究竟在美国社会中产生多大实质性作用，有些美国人表示怀疑的。持这种观点的人的依据，指费尔德斯坦缺乏经济工作的实践，他只不过是一位从学校到研究所的秀才。但有一点是公认的，马丁·费尔德斯坦是一个杰出的学者，他学有所成，不愧为一颗经济学明星。

40、福里布尔信息致富法

有人说：“当今是个信息爆炸时代，在这个时代，标志着一个人、一个国家、一个集体财富的多少，不是用金钱来表示，不是用机器来表示，不是用土地来表示，而是用信息来表示。”这种说法，是讲明信息的重要。确实，在科学技术日新月异的年代，信息不但成为企业经营的至关重要的资源，甚至可说是时代发展的金光大道。为此，美国政府最近作出规划，要投资上万亿美元建设所谓“信息高速公路”。我国也正在规划建设“金桥”、“金卡”、“金关”的“信息高速公路”。

日本企业界早就十分注重“信息”，不惜投入巨资建立信息网。如三菱商社已在世界 128 个国家建立有 142 个机构，雇请有 700 多位外籍专业人员从事信息搜集和处理工作。它的信息中心每天接到各地发回的电报、电传、传真 4 万多份，电话 6 万多次，邮件 3 万多件。每年的电传、电报、传真和信纸连接起来可绕地球 11 圈。三菱的信息中心时刻与世界各地接通联系，何时何地发生什么情况，它 5 分钟内全可一清二楚。

信息的作用已被各行各业人员所共识，许多人把它作为一种致胜手段。犹太人密歇尔·福里布尔远早时代已运用信息作为经营致富的通道了。

密歇尔·福里布尔是个比利时出生的犹太人，他经营着当今世界最大的两家谷物公司之一，那就是大陆谷物总公司。他的公司在伦敦、纽约、巴黎、芝加哥、拉巴达、苏黎世、香港、悉尼、渥太华、汉堡、布宜诺艾利斯等世界几十个城市都有分公司，每个分公司都有他的豪华住宅。他的总公司设在纽约，但他却游住在他各同的别墅。据有关公布资料，他的公司每年总收入超过 25 亿美元，他个人的资产近 10 亿美元，是个世界级大富豪。

密歇尔·福里布尔的公司是靠经营谷物为主的，他的发迹经过可追溯到上世纪初。他的五代前老祖父西蒙·福里布尔是一位小商人，曾在比刊时南部的一个小镇开过一间很小的谷物买卖商行。经过四代人的相传经营，这小商行业务量有所扩大，但生意仍停留在比利时，顶多算得上是个中小型商行。密歇尔·福里布尔 29 岁那年，即 1944 年，他的父亲去世了，他继承家业，他当了该商行的老板。

密歇尔·福里布尔是充满犹太人意识的经营者，他接任父辈产业后，采取了与前辈不同的经营方式，运用了现代经营策略，把公司的业务迅速扩展到世界各地。他深诸谷物这个产品是面向全球的，只有拓展全球市场，才能不断扩大业务。据此，他先在欧洲各国建立起他的分公司，待实力增强后，又向世界最大的市场美国进军，最后甚至把公司的总部设在美国纽约。到 80 年代初，他的分公司已在五大洲各主要城市建立起来，总共 100 多家，成为一个名副其实的跨国大公司。

大陆谷物总公司能够在 30 多年时间迅速发展壮大，除了密歇尔·福里布尔有一套高超的经营艺术外，还与他高度重视信息有密切关系。自从开始跨国经营后，他就把信息当作企业的生命线。正如大众所知的，在 50 年代通讯主要靠电报、电话，而已当时这两方面的成本十分贵昂。但福里布尔却不惜代价，为了及时掌握各地谷物生产、供应和消费的信息，所有分公司都普遍应用电报、电话与总公司时刻保持联系。以后有了电传和传真机后，他又率先购置这种最新的现代设备。这些沟通信息的通道都与他分布在世界各地的住宅接通，他游住到任何一个住宅，时刻可与各地分公司取得直接的联系，

信息一刻也不会中断。

福里布尔并聘雇有大批懂技术的专业人才，分布在他各地分公司及住宅，随时为他收集、分析来自世界各地的信息情报。他根据各地的不同信息情报，作出决策，就地通过先进的信息传导设备，给相关的分公司发出指令，使其每笔买卖能够恰到好处，不会因错失时机而导致经营失利。据统计，他的总公司每天收到来自他的分公司及情报代理人发来的电报、传真、电传、电话近万次，由一个专门的信息情报部进行分类、处理、分析、归纳，扬粗留精，去伪存真，最后浓缩进电脑，供福里布尔及总公司决策高层人员时刻参考。

福里布尔的公司不仅配备齐全现代先进通讯设备，而且还有一手“绝技”。他以高薪聘请有各国情报局的退休人员在其信息情报部工作，他们包括美国中央情报局的退休人员。这些人员既有信息专业知识和才干，又有不少“余热”，十分了解当地的情况。这些人员提供的信息或了解到的情报，对福里布尔决策很有参考价值。如某国某地区发生灾害，此信息到了福里布尔手后，他即会指令他的相关分公司尽快从获粮食丰收的国家或地区组织货源，然后向受灾的地区出售，从中赚取较高利润。又如 1973 年 6 月，福里布尔的信息情报人员猎取到前苏联主席勃列日涅夫将要访问美国的情报后，先人一步飞往地中海，与苏联的谷物进口局长在地中海一艘船里洽谈买卖，最后达成一宗数百万吨粮食的交易，从中获得可观盈利。很多同行不明白大陆谷物总公司为何如此神机妙算，岂知奥秘就在这里。

密歇尔·福里布尔靠大量而准确的信息，使其谷物生意兴旺发达。他在各地的公司经常贮存着几十万吨乃至几百万吨粮食，随时根据信息情报情况，把它们运到有殷切需求的市场去，使他每笔交易都赢得较好效果。为了及时将谷物运到目标市场，各公司都配有强有力的运输队伍。如在美国的公司，配有 400 多辆运输汽车和 25 艘专用运输船，时刻枕戈待发，应运输之急。

福里布尔的发迹，是从谷物生意开始的。现在，他已跳出单一经营范围，往各种家禽蛋类、冷冻食品、动物饲料、粮食加工品、皮革生产等多元经营，甚至往金融、证券业务进军。不管哪一行，他都善于运用信息作用而获得成功。如他从信息情报中了解到美国“海外轮船公司要出让一部分股权，经过对信息的分析后，觉得该公司有发展前途，他果断地购入它 14.3% 的股权，不到一年就获得股权利润 2000 多万美元。

41、保罗纽曼双管齐下赚钱术

美国荷里活有位著名的影星，名叫保罗·纽曼（Paul Newman），他有杰出的演艺才能和先天的强健体魄，风度翩翩，湛蓝的眼睛，浓密的棕发，在银幕上成为男性美的化身。他拍摄了许多影片，如 1956 年的《上帝喜欢我》，1958 年的《漫长炎热的夏季》、《热锌皮屋顶上的猫》，1960 年的《在阳台上》、《成功》，1961 年的《骗》等等，其中有不少影片获得好评。他曾先后五次被提名为奥斯卡金像奖最佳男主角。到他 60 岁那年，他在第六次被提名时，终于摘取了奥斯卡金像奖最佳男主角的桂冠，圆了他参加过 40 多部电影拍摄之梦。

保罗·纽曼除了有高超的演技外，还是一个出色导演，他曾导演拍摄过 5 部电影，也执导过电视剧。他导演的《雷切尔·雷切尔》获得了成功，大受欢迎和赞誉。

保罗·纽曼在电影艺术上的成就，为他赚取了许多钱财，成为一个富裕的艺人。当然，这成果是他多年不懈的努力和对艺术锲而不舍的追求得来的。这位 1925 年 1 月 26 日出生于美国俄亥俄州克利夫兰的犹太人，父亲是一家体育用品商店的小老板。小时候喜欢运动，故长得一副好身材。另外，他的母亲是位音乐戏剧爱好者，小保罗受母亲的影响，也喜欢音乐戏剧。当他上大学时，常参加学生的娱乐活动，有时还登台演出自编自演的小剧目。这样，无形中练就了他的表演技能。大学毕业后，他在父亲的商店工作，有空闲时还念念不忘参加一些业余表演。50 年代初，他的父亲去世了，由他承接管理家庭小商店。他当了小老板后，一如既往，还是热衷于业余演出。后来，他索性把自己的体育用品商店拍卖了，专心致志投身到演艺界。功夫不负有心人，1987 年 3 月 30 日，保罗·纽曼终于以其在《金钱本色》中成功的表演，登上了奥斯卡的最高奖台。

如果说搞艺术应具有天赋，会获得较多人的赞同，但经商是否有天资呢？这就有各种各样的看法了。以保罗·纽曼为例，他的演艺也许有他母亲的基因影响，那么他经商发迹是不是受他父亲的基因影响呢？这也有待于人探讨。

且不争论这些基因或天赋问题，保罗·纽曼的发迹致富确是靠演戏和从商而得到的。他在从商到从艺，后来又从艺人变为商人，两次风牛马不相及的转行都获得了极大成功，不得不令人折服。那是 1982 年开始的事，保罗·纽曼到一位作家朋友家里拜访，在交谈中保罗·纽曼向朋友提出自己想开发一种食品，这种食品是拌面条用的酱汁。他说这种酱汁是自己在厨房做菜时调配成的。

那位作家朋友叫贺哲，也与保罗·纽曼一样，有鲜明的个性。两人一谈即合，大家同意共同投资各 50 万美元开发这种产品，这种酱汁取名为“保罗纽曼面汁”，生产这种面汁的企业亦取名为“保罗纽曼公司”，由保罗主持工作。公司创办之初，工场和写字楼十分简陋，使用最便宜的家具和工具。但他们制作却十分认真，使用最好的原料和最佳的配搭，使制出的各种面汁确保质量。产品推出市场后，销路之旺令他们惊奇。各地超级市场不断要求补充货源，他们不得不雇请工人扩大生产。仅仅经营了一个月，就纯赚 4 万美元。

第一炮打响以后，“保罗纽曼面汁”的销量开始月月增加，保罗·纽曼

迅速把公司的生产车间由一个小场发展到 4 个大工厂，添置了大批先进的生产设备，进行大批量生产。他与贺哲合伙投资的 100 万美元本金，在开业的几个月就收回了。到开业一周年时，公司的纯利润达 1200 万美元。到第六年，该公司已成为一个大企业，利润更是倍数增加了，喻为“食品王国”。

保罗纽曼公司的经营成功，尽管保罗·纽曼谦说：“常听人说，做生意必须懂得三项原则，不幸得很，我们一样也不懂。”事实上，保罗·纽曼是位经商的高手，主要体现在以下四个方面：

一、善于研制可口食品。保罗·纽曼虽然不是美食家，但他平时在家中喜欢入厨，闲来除精心研制几款菜式招待朋友外，还阅读了不少食品烹调书籍。日之长久，他自己配制的一种酱汁用于拌面，谁吃了都赞口不绝，追问从哪里买来的。

二、善于利用明星效应。保罗·纽曼心中亦十分明白，自己配制的面汁固然美味可口，颇有特色，但朋友们吃后赞口不绝，有很重要的一个因素，是出自对一个明星的推崇。正因为他明白这个因由，他下决心干脆就利用人们的“明星效应”心理，把自己研制的面汁推向市场，从中获取盈利。基于这种动机，他把这种面汁冠以“保罗纽曼面汁”，并把公司的名称也套上自己大名。当产品推出后，消费者发现是明星自己研制的新食品，出于崇尚和好奇心理，自然会买其一瓶尝试。而面汁的味道亦确实不俗，于是辗转介绍，如他作为明星一样，家喻户晓了。可见，保罗·纽曼此举确是一招技艺极高的经商术。

三、善于拓展销售市场。保罗·纽曼深知生产规模扩大以后，美国市场销售总是有个量限，即人们的消费总有个极度。于是，他在开业几年后，立即着手把自己的面汁推向世界各地市场。现在，“保罗纽曼面汁”不但畅销全美国，而且在世界各地，包括香港也大行其道了。故此，其开业 12 年来，营业额一直保持上升势头。

四、善于开发新的产品。保罗·纽曼认识到，人们的口味正如看电影一样，总想希望得到一些新鲜的享受。自己的面汁虽好，但多吃了亦会腻。鉴此，他已研制出第二、第三种产品。如以柠檬作原料，制成新的调味品，使调味品变成系列化，以满足不同类别需求。

保罗·纽曼以演艺和商艺齐头并进，使他成为一个名利双收富豪明星。但他有一点特性，有钱之后不会守财如命，却肯将自己经商赚到的钱，较多地捐给慈善机构，因此博得了众多人士的赞赏。

42、比奇特尔发迹三部曲

美国有一家比奇特尔国际建筑工程公司，1982年美国《财富》杂志曾载长文介绍过它，称它是世界最大的建筑公司，当时该公司年收入达114亿美元。

究竟比奇特尔国际建筑工程公司是不是世界同行业中最大的公司，笔者没有作过比较，但可以肯定的是，该公司拥有庞大的队伍，它拥有长期工作人员近5万名，另有临时工7万多名，年收入超百亿美元。美国政府中一些要员曾在该公司服务过，当过其高级管理人员。如美国前国务卿舒尔茨曾在该公司担任过总裁，美国前国防部长温伯格也在这公司任过副总裁，美国商务部顾问斯蒂芬也曾是这家公司的总裁。可见它的重要和地位。

比奇特尔公司虽然是世界级的建筑工程大企业，名闻遐迩，但它却是一家私人拥有的企业，这家公司历史近百年，是一位德国犹太移民在1898年创立的。这位犹太人名叫沃伦·比奇特尔，他刚创立该公司时，是从事一些建筑维修业务的。由于没有什么资本，公司设在一间只有10多平方米的小房，共有员工10多个。经过60多年的经营，比奇特尔公司有了一定的发展，能从维修业务扩展到建筑较大的工程楼宇，成为一个中小型建筑企业。

该公司真正进入迅速发展是从60年代开始的。

1960年，沃伦·比奇特尔的孙子斯蒂芬·比奇特尔出任这公司的总裁，当时他才35岁，他有知识，有魄力，上任不久，即对本公司的经营方针和管理办法进行全面改革。经过几年时间，公司面貌发生了根本的变化，由一个中小企业跃升为美国的大企业。

1973年，斯蒂芬·比奇特尔成为该公司的董事长，在他的直接主管下，很快发展成为跨国公司乃至世界顶尖级建筑工程大企业，引起世界建筑行业人士刮目相看，惊叹不止。

斯蒂芬·比奇特尔促使比奇特尔公司迅速发迹，主要运用了有效的“三部曲”：

一、励精图治，立足本国。斯蒂芬主管该公司后，认真反思了几十年来的经营历史。他发现自己的祖父或父亲，在经营中稳字过头，创劲不足，只图保住家业，不想冒险开拓更广业务。因此，几十年如小脚女人走路，虽说步步有前进，但却步子不大，使公司的根基不深。斯蒂芬明显地看到，当今的市场，是充满竞争的。在竞争的激流中，经营者不进则退，慢进则会落伍，最终亦会遭淘汰。所以设法扩大业务，以便增加公司的影响力和积累，形成强大竞争力。他的策略是先从本市本地区着眼，然后向全国推进。比奇特尔公司设在旧金山，斯蒂芬把本公司的主要力量安排去招揽工程和宣传本企业的经营宗旨及服务范围。不到一个月，见效十分明显，接到许多新工程，接着，斯蒂芬集中力量抓工程进度和质量，做到保质、保时。公司的信誉迅速升扬，业务很快扩展到整个加州，继而扩大到全国各地。

二、多种经营，立足发展。建筑工程是个非常巨大的市场，包括范围很广。不论是何种社会制度的国家和地区，无论是什么时期，建筑工程是不可缺少的，特别是经济发展时期，建筑工程市场愈加兴旺。比奇特尔公司长期来停留在房屋修建工程上，斯蒂芬决心要改变这种自我约束的局面，他招聘各方面的专业人才，特别是聘请那些诸如舒尔茨、温伯格等有地位或有影响力的人员到公司任职，这样可以较方便地获得各类建筑工程和更好地完成

各类建筑工程。在斯蒂芬这种策略指引下，比奇特尔公司逐渐成为承建公路、港口、大型水坝、炼油厂、化工厂、输油管、地下铁路、矿场、飞机场乃至核电厂等重大建筑工程的综合企业。它曾承建了美国胡佛水坝、阿拉斯加输油管、旧金山及华盛顿的地下铁路、旧金山海湾大桥等，同时，美国半数的核电厂也是它承建。这些重大项目均能顺利建成，使比奇特尔公司的业务额迅速增大，公司的威望与日俱增。

三、发展业务，立足全球。斯蒂芬·比奇特尔拓展业务的思维方法，与其长辈形成鲜明反差，他一直保持“人苦不知足，既得陇复望蜀”的思想，要不断进取。他在国内扎下根和扩展业务后，迅速把业务拓展到国外去。首先，他把重心瞄准阿拉伯世界，因为阿拉伯国家从 70 年代开始大量开发石油，那里有许多重大工程需要建设。他亲自率领专家和有关人员到那里进行一个个项目的洽谈，取得圆满的成功。如 1974 年为沙特阿拉伯首都设计和建造一个机场，光是设计费就得到 1 亿美元；1976 年在阿尔及利亚承建一项液体天然气工程，收入亦超亿美元；在沙特阿拉伯境内波斯湾的朱贝尔渔港承建及管理一项工业工程，为期 20 年共收入 90 亿美元；1977 年在阿布扎比承建两座天然气加工工程，在沙特阿拉伯承建一个石油化学综合工程，这两个项目又使比奇特尔公司增加收入 9 亿多美元；1978 年该公司又承接阿尔及利亚的撒哈拉地区一个油田的开发和沙特阿拉伯国际机场的建设，这两项工程收入为 26 亿美元；1979 年又负责埃及开罗的一座 900 兆瓦发电厂的设计及建设，获得费用 6 亿美元；还有更大的工程，如沙特阿拉伯境内一座 30 万人口的新工业城市，用 20 年时间建成，可获得费用收入 200 亿美元。

斯蒂芬·比奇特尔在阿拉伯地区市场取得了绝对优势后，又向太平洋地区及全球目标发展。80 年代开始，他先在印度尼西亚、马来西亚等新兴工业发展国家承建工程，继而向台湾发展。现在，比奇特尔公司的营业额中，在国内工程占 50% 左右，在中东地区占 15%，在太平洋地区约占 15%，世界其他地区占 20%。近年来，斯蒂芬为了进一步扩大公司的业务，多元化经营战略战术变得宽广灵活，该公司除了承建工程外，自办了比奇特尔电力公司，比奇特尔石油公司，比奇特尔采矿和矿产公司等，这些自办公司每年营业额已达 30 多亿美元了。

斯蒂芬·比奇特尔已快进入古稀之年了，他所主管的公司已成为扬名世界的建筑工程跨国大企业，他仍是该公司的董事长，他的财富是数以亿计的了。

43、孔菲德的股票经

自从 16 世纪初原始资本积累时期起，欧洲已出现证券交易了。1608 年，荷兰建立了世界上最早的一个证券交易所，即阿姆斯特丹证券交易所，随后于 1611 年建成阿姆斯特丹证券交易大厦，这是世界上最早的交易所大厦。17 世纪，英国开始崛起，成为世界上最大的殖民者和贸易国，英国取代荷兰的海外霸权以后，国际贸易和国际金融中心逐渐向伦敦转移，伦敦的证券交易也开始活跃起来，1773 年在伦敦新乔纳森咖啡馆正式成立了英国第一家证券交易所，它是伦敦证券交易所的前身。

证券交易原先是资本主义国家的企业筹集资金的重要途径之一。随着资本主义商品经济的发展，企业规模越来越大，需要大量的长期资本，单靠企业自己积累，很难满足其生产发展的需要。于是，向社会筹集资金的三种形式逐步出现了：一是银行贷款，二是发行公司债券，三是发行股票。由于前两种方式利息较高，并按期归还，这不仅增加了成本，而且使企业资本难以稳定。同时银行贷款还要担保，并按受银行监督，数量有限；公司债券则只有老企业才能发行。而利用股票筹集资本则不需还本息，只是在利润中付去红利。三者比较起来，对于企业来说，发行股票既方便，又合算。所以发行股票聚集资本很快成为资本主义发展经济的一种重要形式，股票交易成为整个证券交易的最主要内容。

所谓股票，即是一种有价证券。有价证券除股票外，还包括国家债券、公司债券、不动产抵押债券等。自从有证券交易活动以来，股票买卖逐步发展成一种投机活动之一。所谓股票投机，即股票的买卖者利用股票价格的波动，以谋取暴利为目的的股票交易。股票投机的方式有买空卖空、套利交易、期权交易和调期交易四利。

股票市场形成后，很多人靠股票买卖发了迹，当然亦有很多人人为之倾家荡产。本文主要介绍一位叫孔菲德的犹太人，他从一个两手空空的无产者，靠从事股票活动而暴发起来。但后来又因股票的投机活动导致数以亿计美元霎时失去，使他积聚的巨额资财失去了绝大部分，可谓“成亦萧何，败亦萧何”。不管怎样，孔菲德的股票经还是引起后人反复议道的。

孔菲德 1927 年 8 月 17 日出生在一个土耳其犹太家庭，他曾在土耳其读过中学。后因欧洲掀起了排犹太运动，他随父母移居美国生活。孔菲德父亲是个演员，母亲是个护士，到美国后，母亲很快找到一份工作干，而父亲却找不着合适工作，忧忧郁郁，三两年后去逝了。孔菲德家里生活变得非常困难了，他高中尚未读完就不得不去参军服役，以图分担家庭的经济负担。

孔菲德从小受犹太传统教育，早就树立人生奋斗目标，并懂得要有知识和一技之长才能有较大成就。为此，他退役后进入布洛克林大学攻读，坚持一面工作一面读书。他自修心理学，对政治问题颇为关注，并积极参加政治集会，在那里经常慷慨陈词，提出要“改造世界”，“憎恶钱财”，“憧憬社会主义”等等。可是，后来他到社会工作后，观念却发生了极大的变化，从热衷于政治转变为热衷于经济，从“憎恶金钱”转向“热爱金钱”。当然，人是最复杂的，有些人由于人生境遇的变化往往会随之产生观念和行动上的变异，这不是什么稀奇之事。

孔菲德大学毕业后，先在费城一个犹太民族社会文化组织工作，后来辞职到了纽约寻找工作。几经艰辛，好不容易在一个互助基金组织找到一份工

作，从事互助基金的推销。所谓互助基金也叫共同基金。是一种专门从事证券投资的组织，它由参加基金的股东等集资金，为了相互的利益，将资金集中使用，一般是投资于上市股票。如果基金经营有方，基金将会渐渐增大，基金的股价也会随之上升，股东可从中得益。但是，股票市场上总是机会与风险相伴而行，没有人永远是股票市场的大赢家。互助基金也面临着风险的，不过风险相对降低了一些，但股东们委托互助基金代为经营也要支付一定的业务费用（即佣金）。

孔菲德在互助基金组织当推销员，凭他的学识及机敏，再加上他学习心理学时所形成的三寸不烂之舌，在推销工作中长进较快，他竞争到的顾客比一些老推销还多。推销越多，推销员获得的佣金也越多，孔菲德慢慢地积累了一些钱。也许他在当互助基金推销员时，感受到钱是不那么容易得到的，所以使他的观念开始变化，钱成为他眼中的可爱宝贝。孔菲德在推销互助基金愈加得心应手，他的钱也多了，他开始为自己从小树立的奋斗目标而反复思念。他在曼哈顿买下自己的房子，并购进了新车，准备自己成立公司。

孔菲德在当互助基金推销员的第一天开始，就注视着这种组织的财务组织和管理过程。他很快发现，互助基金犹如一座金字塔，它的最底层是推销员，往上是推销主任，再往上是地区和全国性的高级推销员，而高高在上的是互助基金的经理们。凡上面的一层均有从其属下的佣金中提成的权力。孔菲德看清了推销员这份工作外，原来还有更广阔的天地。于是，他开始思谋往更高层领域去施展自己的拳脚。经过一番边工作边观察，他发现互助基金在美国市场已较饱和，而欧洲市场尚未被开拓，他认为那里定有发展前途。

他本来想自己开设公司在欧洲推销互助基金的，无奈自己资金还不足。他决定先采取借乘他人力量开始。他辞去了把他引入互助基金大门的“投资计划公司”，投靠一家后劲十足的元老基金公司，这家公司叫“德雷福斯基金公司”，孔菲德把自己的“欧洲基金市场分析报告”呈交该公司的经理，并当面向他陈述了自己的计划。

德雷福斯公司的经理早就知道孔菲德是位互助基金的出色推销员，并想把他从“投资计划公司”挖过来。现在他主动求上门，故一拍即合，但德雷福斯基金公司与他是一种代理关系。就是说，德雷福斯公司在欧洲发行的股票，由孔菲德自己公司独家代理销售，两家之间是佣金关系。

孔菲德的构想目标已露出了曙光，他挂起了自己的“投资者海外服务公司”招牌，进行推销工作。刚开始时，他只有独自一人，什么事都亲力亲为。工作虽然艰苦，但他却十分开心，因为业务开展十分理想，证实他的分析和预见准确。他在欧洲推销互助基金，迎合了欧洲各国的美国侨民及外派人员需求。美国在欧洲各国有它的驻军或外交人员、商务人员，他们手头都有一定的存款。当他们在报纸或其他媒介中了解到当时美国经济前景较好，华尔街股市牛气十足，都想购买美国的证券，以图使存款增值。孔菲德推销的互助基金正迎合了这种需求，所以获得非常成功。随着业务的增大，他的公司不断聘请推销员及工作人员，到 50 年代末，他的“投资者海外服务公司”已拥有 100 个推销员了。孔菲德从推销员的每笔交易中提取 20% 的佣金，他很快成为百万富豪了。他这种无本生意全凭善于借势乘势取得的。

百万资产对于孔菲德来说，是刚刚起步，他誓要为他的“决心比天高”而奋斗。他开拓欧洲互助基金取得了成功，但他明白到让德雷福斯基金公司取去大半截利润。开始时自己没有资本而不得不屈身别人门下，现在自己羽

翼已较为丰满了，该自己展翅高飞了。

1960年，他自己在卢森堡注册了自己的互助基金公司，取名为“国际投资信托公司”，其通信地址和经营总部设在瑞士。

由于孔菲德从事了上十年的互助基金推销工作，不但熟悉情况，而且有了大批训练有素的推销员，因此很多客户都以为他的公司是值得信赖的，纷纷购买它的股票。不到一年时间，国际投资信托公司的基金股票成为股市上的抢手货，孔菲德的收入迅速增加，两三年后，他的奖金已达7.5亿美元。

为了进一步扩大基金市场，孔菲德挖空心思解除基金股票只能向美国公民推销的限制，向有关国家的财政当局提出如下交换条件：“我的新基金将投入一部分资金，购买贵国股票，但你们要准许我向贵国人民推销股票。”他说服了对方，他的基金股票买卖一下变得包罗万象了，充满了冒险投机性质。孔菲德终于攀登上他的奋斗目标——互助基金“金字塔”的塔尖。

到了塔尖仍不满足的孔菲德，还要登上“月亮”。他和他的高级下属又出新招，成立“基金的基金”，把基金筹到的资金以投资于其他基金为目的而设立一家超级基金公司。该公司名义上是国际投资信托公司的小公司，在加拿大注册，目的是为了避开美国的有关法律限制。其后，他新招百出，先后还成立一些属于他私人的新基金。这样，他所亮出的“基金的基金”就可以“名正言顺”地购买它们的股票，从而国际投资信托公司就可以收两次经营费和工作奖金（即一次是第一层的基金，另一次是“基金的基金”）。

孔菲德及其幕僚随着节节顺利通过，资金膨胀，众多的私人拥有基金成立，他们成为狂热的冒险投资者，见股标就投。这样，“基金的基金”渐渐失去开创的本意，蜕变成一个专事冒险组织。当然，在这么一个狂热时刻，孔菲德的个人资产也多得难以计清，有人说他拥有几百亿乃至上千亿美元。

狂热者鼎盛之时就是他没落的开始，而且往往是一落千丈，无法挽救的。孔菲德开展的包罗万象基金股票，是美国法律不允许的，他搞“基金的基金”，特别是“私人新基金”之类，是美国法律禁止上市的。但事实上他们的股票不仅上市了，而且量大面广。当世界股市在1970年开始走下坡时，他们的问题全面暴露，孔菲德成为众矢之的，国际投资信托公司的股票市值，由1969年10美元，到1971年跌到38美分，几乎形同废纸。最后，国际投资信托公司破产了，有关的股东也因之损失惨重。

尽管孔菲德以惨败告终，但人们估计他个人尚有5000万美元以上的资产，仍是个富豪。

44、地产大王里治曼

里治曼(Reichmann)这个名字在美国和加拿大是家喻户晓的，主要因为这个犹太家族在加拿大和美国有许多地产，同时还在加拿大开发石油。这个家族的名字在这两个国家的各城市都显赫地出现，人们一见到这个名字的招牌或广告，自然联想到这里又是“里治曼地产王国”的地盘。据有资料报导，该家族资产超百亿美元。

里治曼兄弟的发迹只不过三四十年，充分显示出犹太人经商的高超本领。里治曼兄弟在第二次世界大战前定居在匈牙利的布达佩斯，他们一家人世代没有从事经商的。他们的祖父大卫·里治曼是从事学术研究的，他知道本行是发不了财的，所以他教育儿子不要再步他的后尘。他语重深长地对幼子说：“森姆，男儿步出社会，首重选业，做父亲这一行永远不能发达的，你不如到外国去碰碰运气，一有机会便做个商人，这是我们犹太人的本行，可能从此斩断穷根。”

森姆是个孝顺儿子，听了父亲的教诲后，身上只带上够出去的一程旅费，没有准备回来的交通费了。言下之意，背水一点，破釜沉舟了。他先到西欧去，在那里做些苦力工。不久，二次世界大战爆发，森姆辗转欧洲各城镇，过着极艰苦的逃难生活。不幸中的大幸，虽没有赚到钱，但总算保住了生命。

二次大战后，森姆在巴黎住了下来，希望在这个花花世界找份工作，以图一个支点。但是，战后的巴黎亦千疮百孔，百废待兴，极难找到工作。森姆在走投无路之时，记起父亲的话，“一有机会便做个商人，这是我们犹太人的本行”，“现在既找不着工作，迫使自己去做生意，这亦是一个机会。”森姆自我安慰地想。于是，他用仅有的几十个法郎为本，在街边流动摆卖香烟、糖果之类小商品。不管白天黑夜或风雨交加，坚持摆卖。

经过几年的卧薪尝胆，森姆的小生意做得有起色了，他租了一个小铺子开店。为了节省费用，他自己直接到生产厂家进货，一切工作由自己包起来。随着时间的推移，他的子女也长大了，长子阿尔拔·里治曼，次子保罗·里治曼，三子拉富·里治曼都可以成为小店的助手。他们一家人起早贪黑地经营，几年后，有了一点积蓄。森姆凭自己的生活经验认识到，欧洲是个福利社会，环境虽好，但地方小，市场回旋余地不大，加上税收率高，经商不如美国、加拿大理想。他经过反复思考，亲自到加拿大、美国旅游考察，决定向这两个市场进军。

1956年，森姆决定派三子拉富前往加拿大创业，在那里设立一间瓷砖公司，从事瓷砖的买卖。战后的加拿大，经济已逐步由恢复走向发展，建筑业一派兴盛，对建筑材料需求殷切。森姆把法国的质优款新的瓷砖运到加拿大，由拉富在那里出售。由于钻了市场的空档，迎合了顾客的需求，生意十分好，一年多就赚了不少钱。

森姆看到加拿大市场的前景，于是决定举家迁往那里生活和经营，亲自主理瓷砖公司工作，使该公司业务更为迅速发展。

森姆·里治曼一家到加拿大两三年后，在瓷砖经营中逐步与建筑行业建立了密切关系，犹太人那种经商灵感由此应运而生，森姆觉得加拿大地产业更大有作为。鉴此，里治曼父子决意利用买卖瓷砖业务，从中了解市场动态和熟悉地产客户，把自己的瓷砖生意作为跳板，尽快打入这个大市场。在此同时，里治曼父子还把瓷砖经营范围扩大，经营所有建筑材料、装修材料，

随着业务范围扩大，接触的客户面也大了，更有利于进入地产业市场。

里治曼一家的发迹，最突出一点是深谋远虑，循序渐进，从来不搞盲目行动或急于求成。为了探足地产业，他们先作试验式经营。他们自有的建筑材料业务，随着生意不断扩大需要租用大量的仓库作为货物周转，为此要支付不少租金。里治曼父子决定自己建筑一座大仓库，这样既可省掉每年支付大量租金，又可探索如何经营地产业务。经过这么试探，他们积累了经验，此举又使里治曼的建筑材料公司成为一个大型企业，名声鹊起。

森姆深感随着年纪增大，体力衰减了，而3个儿子自从到了加拿大开展业务后，已逐步成熟，在经营魄力和策略上，甚至超过自己，于是他从60年代起退休了，让儿子们放手大干一场。里治曼三兄弟虽然个性不同，而且嗜好不一，但他们在家族事业上却团结一致，协调如一人，直至发展到成为世界级大跨国公司，兄弟间没有为家产而纷争，父亲创立的公司由他们三兄弟发展壮大起来，到今天仍是里治曼集团，这也许是犹太人的一种家庭的优良传统。

里治曼兄弟在试建自己的仓库地产业时，善于处处精打细算，节省各种不必要的费用，最后造价成本比别的厂家同类规格建筑低了几成。他们从中积累了经验。

60年代初，加拿大工商业迅速发展。特别是多伦多市，由于当时最主要城市蒙特利尔的法国后裔闹独立，很多厂商转移在那里投资或经营，移到多伦多市，这样刺激了多伦多的房地产业连年成倍增长，价格上涨。里治曼兄弟认识到时机成熟，把大量资金投入地产业，自购土地进行厂房仓库建筑，然后把其出售或出租。就这样，里治曼兄弟的房地产业如日初升，闪耀着万丈光芒。到1963年，他们的工业楼宇已是多伦多屈指可数的巨子。

机不可失，时不待我。里治曼兄弟在1965年以2500万加币收购了多伦多市一家面临倒闭的房地产公司，从中获得600英亩的地产和几幢已落成的住宅大厦。里治曼兄弟利用这块地皮及楼宅，发展商业和住宅区，用于出租。这一举措由于购入成本低，建成后出租率高，租费不菲，为此获得了极丰厚的利润，使“里治曼王国”的建立又迈进了一大步。

继多伦多市的房地产业开发后，里治曼兄弟八足行蟹，逐步向温哥华、渥太华、蒙特利尔等大城市渗透，在加拿大各城市投资，建筑楼房，大多数用于出租，少量用于出售。到70年代，他们集团建造的商业楼宇，如店铺、写字楼、厂房等比重缩小了，原因市场有点饱和，必须相机行事。为此，公司业务增长慢了。

“求木之长者，必固其根本。欲流之远者，必浚其泉源。”这是中国唐朝魏征的名言。里治曼兄弟受犹太传统的教育较深，具有奋斗不止的精神，没有为业已取得的成功而满足，力求更大的发展。如何才能使自己的企业发展增长呢？根基已比较牢固了，现在关键是浚其泉源。他们经过一番世界市场考察研究后，决定以美国市场作为新的目标。

70年代中期，美国纽约出现了金融危机，经济呈现混乱局面。许多财团因资金流通不畅，慌了手脚，纷纷把产业出售，以图应急。里治曼兄弟凭其机敏的眼光和经营房地产的经验，意识到时机已来临。他们果断地投入3.2亿美元，在纽约最繁华的曼哈顿地区购入8幢商业大厦。

1977年是那里房地产价处于低谷时间，此购之后，不到10年时间，这8幢大厦升值至30多亿美元。里治曼兄弟继这一行动后，接着更大的投资，用

15 亿美元在纽约兴建“世界金融中心”。如此庞大的投资行动，使美国各界人士无不惊叹或担心。但实践证明，里治曼兄弟是成功的。“世界金融中心”建成后，几年间收入租金就超过 10 亿美元。

进入 80 年代，里治曼兄弟又在加拿大多伦多投资大工程，耗资 12 亿美元建成近百层高的多伦多商业大厦，是目前加拿大最高大的楼宇，专供写字和商业用楼租用，出租率也很高，投资回报率也较理想。

在 70 年代末，加拿大海湾发现有石油蕴藏。不久，一家加拿大海湾石油公司成立，投入不少资金开采海湾石油，经过几年的建设，已具有一定规模，但由于种种原因，该公司资金接济不足，在尚未正常投入生产之时已难以为继了。此时，里治曼兄弟集团已成为加拿大最有实力的企业之一，海湾石油公司找到他们，最后，里治曼兄弟以 30 亿美元收购了这家公司。从此，里治曼集团涉足石油业。

里治曼集团获得了加拿大海湾石油开发权后，再分步投入 33 亿美元，使该公司成为石油开发、原油精加工、石油副产品综合利用的基地。同时，为了更好地筹集资金，里治曼兄弟把这家公司改为股份制。经过一番的筹划和改组，在 80 年代末已正式投产，效益较为可观。

里治曼兄弟已成为加拿大首富了，但生活一直保持俭朴，保持着犹太人生活传统。

45、“卖”钱赚钱的美国犹太人

犹太人大多数是基督教徒，按基督教的道德观，把钱借给别人以赚取利息被认为是不可原谅的行为。但在经济活动中融资则成为不可避免的必要行为，怎么办呢？犹太人既然人人都是虔诚的基督教徒，谁也不愿意违背教规当罪人。因此，在犹太人之间，曾经长期无人从事融资的行业。

当犹太民族遭受迫害，逃离家乡到了世界各国去，特别是到了工业革命最早的欧洲的犹太人，他们靠勤劳和智慧在当地生存下来，不少人还积蓄了一些钱。犹太人流离失所，当时在寄人篱下情形中，受到歧视，他们不得不采用各种办法形成自己的力量。而恰恰此时，欧洲人经济发展，企业资金不足，需要通过融资办法筹集资金。市场就形成一种融资的殷切需求。犹太人在别无他择的环境下，加上欧洲人不怎么顾及基督教的教规和道德观，只要能找到资金就可以了。这样，正如《三国演义》中的“苦肉计”所说的，周瑜打黄盖，一个愿打一个愿挨，皆大欢喜。于是犹太人的高利贷应运而生，一些有积蓄的犹太人把自己的钱借给需要钱投资的企业或个人，从中获取高额利息。这种做法，无非是“卖”钱赚钱行为而已。

当然，开始时犹太人所经营的高利贷业只是个人的借贷关系，规模不大，获利也不多，甚至常会发生被倒帐危险。随着世界经济的发展，犹太人的“卖”钱经营术逐步变得有序进行了，并且可获得安全保障。那就是18世纪后半期起，英国产业革命而派生出金融机构的变革。当时犹太人中虽然拥有资金不少，但他们的资本分散在英国、法国、德国等银行或个人手中。后来，他们乘着英同产业革命带来的新情况，把分散的犹太人财富积存起来，设立正式的金融机构，开展有序的融资业务。这样，既是市场发展的需求，又解决了所在国的经济发展难题，当地政府和人民不会反感的。就是在这样的背景，犹太人约瑟夫·门德壮在德国柏林办起中欧大金融市场，当时是18世纪末。另外，罗斯柴尔德家族也于1817年进军法国，几乎独占了法国的国债市场。

正是犹太人善于运用资金，靠筹集的钱“卖”出去，使原有的钱变得更多，所以，近一个多世纪来，世界财经界势力较多地集中在犹太人手上。随着融资业务的不断发展，犹太人早已改变了开始时那种放高贷的“卖”钱赚钱手法了。他们不再把自己的钱存在银行，而是用于投资回报率高的有前途项目。这样他们所“卖”出去的钱，比存银行得到的利息要高得多。后来，应运而生的金融机构为那些愿意“卖”钱的人服务，这些机构把筹集到的钱投资到有前途并有更高回报率的目标去，如一些矿山、铁路、电厂等，均有可靠的高回报率。

时至当今，犹太人“卖”钱赚钱的手法更多了，其中一招是外汇的买卖，从中赚钱比原始的高利贷还多。最明显的一个例子，美国的犹太人在1970年间做了很大笔的“卖”钱贸易，由于参与经营的犹太商家较多，不一一列名作介绍。

事情是这样的：

1971年8月16日，美国总统尼克松发表了保护美元的声明。而精明的犹太人金融家和商人明白到，美国政府此举是针对与美国有巨大贸易顺差的日本的。犹太人又从信息和情报得悉，美国与日本政府首脑多次为此而谈判。从而得出结论日元将要升值。当然，这个结论不是在尼克松总统发表声明后，而是在半年前得出的。

犹太人众多的金融家和商人根据准确的分析结论，在别人尚未觉察之时，开展一场大规模的“卖”钱活动，把大量美元卖给日本。据日本财政部调查报告，1970年8月，日本外汇准备额仅35亿美元，而1970年10月起，其外汇准备额以每月2亿美元增加的速度在上升。这与日本出口贸易发展有关，当时日本的晶体管收音机、彩色电视机及汽车生意十分兴隆。但被人忽视了，美国犹太人已开始向日本渐渐出“卖”美元了。到1971年2月，日本外汇储备额更大幅地增加，先是每月增3亿美元，到5月份竟增加15亿美元。当时日本人尚未觉醒，其新闻界还把本国储备外汇的迅速增加，宣传为“日本人勤劳节俭的结果”，似乎日本各界人士尚未发现这种反常现象正是美国犹太人“卖”钱到日本的原因。

到尼克松总统发表声明的1971年8月前后，美国犹太人卖美元的活动几乎到了疯狂程度，仅8月份的一个月间，日本的外汇储备额一下增加46亿美元，仅这个月的外汇流入数量，是日本战后25年间总流入量35亿美元的1.28倍。不明原由的人会以为日本经济形势大好特好，国家外汇储备猛增了。殊不知，日本却被美国犹太人赚了大钱。因为此时，美国犹太人预料的事情终于发生了，日元大幅度升值了。

经过“事后诸葛亮”，日本金融界算了个帐，美国犹太人在这段时间拿出1美元，便可买到360日元（当时汇率），日元升值后，1美元只能买308日元。也就是说，日本人从美国犹太人手里每买进1美元，便亏掉52日元，犹太人却赚了52日元。全日本算帐，在这几个月的“卖”钱贸易中，日本亏掉6000多亿日元（折合20多亿美元），而美国犹太人即赚了20多亿日元。

日本政府在尼克松总统声明发表10天后，才发现犹太人此招“卖”钱利害，赶紧关闭外汇市场。

（三）犹太科技佼佼者

46、爱因斯坦的学习法

爱因斯坦（Albert Einstein），1879 年出生于德国乌尔姆城的一个犹太人家庭，是美国籍的物理学家，1921 年诺贝尔物理奖获得者，1955 年逝世。

爱因斯坦出身在一个贫苦家庭，青少年时代在慕尼黑受教育。在学校时，除了对数学和物理学有兴趣外，成绩平平，也不见机灵，他喜爱音乐，拉一手好提琴。1896 年进入瑞士苏黎世联邦理工学院读书。毕业后加入瑞士国籍，在伯尔尼的瑞士专利局任职员。在工作中，他开始自己的科学研究，1905 年在《物理年鉴》上发表论文《分子尺度的新测定》，取得了苏黎世大学的博士学位。随后连续发表了其他 4 篇重要科学论文。这些论文发展了普朗克的量子概念，提出了光量子除了有波的性状外，还具有粒子的特性，圆满地解释了光电效应；对布朗运动在理论上作出了新解释；宣告狭义相对论的建立；确立了质量和能量的相对性，即质能方程 $E = mc^2$ 。这些理论的提出宣告了人类对宇宙认识的重大变革。1911 年他到柏林普鲁士科学院任职。

1916 年他的论著《广义相对论原理》发表，随后，他根据广义相对论和运动方程作出三大预言：光线在太阳引力场中发生弯曲；水星近日点的运动规律；引力场中的光谱线向红端移动。1919 年他的第一个预言为英国天文考察队通过对日食观测证实，其余两个预言也在后来得到证明。

1933 年，纳粹在德国上台后，他因犹太人身份受到当局迫害，他的家被抄，财产被没收，著作被焚毁。1940 年他放弃德国籍，加入美国籍，并在美国普林斯顿大学任教。第二次世界大战爆发前夕，美国科学家得知德国人在发现核裂变后有可能研制核武器的消息后，担心这一动向会对人类文明产生严重威胁。爱因斯坦于 1938 年上书给美国总统罗斯福，建议美国不失时机地进行原子能研究，促使美国政府制定了研制原子弹的曼哈顿计划。但后来美国用原子弹轰炸日本逼其投降，爱因斯坦对自己在研制核武器计划中的作用感到后悔，他成为由世界著名原子科学家组成的要求全面禁止核武器的国际委员会主席。

爱因斯坦是一位虔诚犹太人，他同情和支持犹太人的事业。1948 年以色列国成立后，他表示热烈的祝贺。

1952 年以色列第一任总统魏兹曼逝世后，以色列当时的总理本-古里安请他接任总统职务，他婉言谢绝说：“深为这一提议所感动，但不是适全担任这一职务的人。”

爱因斯坦是 20 年代最伟大的科学家，犹太民族中最杰出的人士之一。他对宇宙认识的贡献是巨大的，他的发明和创造推动了人类文明的历史进程，开创了人类科学史的一个崭新的纪元。

爱因斯坦在科学上的伟大成就，是与他及早认识自己，有科学的学习方法分不开的。他在读书时期，除了对数学和物理学感兴趣，其他各科成绩平平。这因为他决定走定向选学的路子。他在 16 岁时就明白到，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋无方向地飘荡。在他读中学时就选定目标扬帆前进，避免耗费人生有限的时间。经过 10 多年的专心致志的攻读和研究，终于在三个不同领域取得重大的突破：光电效应理论，布朗运动和狭义相对论。爱因斯坦当时既无名师指导，也无良好设备材料，连专业工作者都不是。为

什么年纪轻轻就取得如此大的成就呢？

爱因斯坦最突出的是善于根据目标的需要进行学习，使有限的储存空间得到充分的利用。然后把握着自己的命运，凭自己的学识发挥充分的想象。他创造了高效率的定向选学法，即在学习中找出能把自己的知识引导到深处的东西，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱离要点的一切东西，从而使他集中了力量和智慧攻克选定的目标，爱因斯坦自己说过：“我看到数学分成许多专门领域，每个领域都能费去我们短暂的一生。因此，我觉得自己的处境象布里丹的驴子一样，它不能决定究竟该吃哪一捆干草。这显然是由于我在数学领域里的直觉能力不够强，以致不能把真正带有根本性的最重要的东西同其余那些多少是可有可无的广博知识可靠地区分开来……诚然，物理学也分成了各个领域，其中每个领域都能吞噬一个人短暂的一生……可是，在这个领域里，我不久就学会了识别出那种能导致深化知识的东西，而把其它许多东西撇开不管，把许多充塞脑袋，并使其偏离主要目标的东西撇开不管。”

在应用知识上，爱因斯坦为了阐明相对论，专门学习了非欧几何知识。这种定向选学法，使他的立论工作得以顺利进行和正确地完成。如果爱因斯坦没有意向创立相对论，大概不会在那个时候非学非欧几何不可的。如果那时候他无目的地涉猎各门数学知识，相对论也未必能这么快就产生。

爱因斯坦认为，人不能一辈子老是盲目地学习。东抓一把，西抓一把，毫无目的地堆积各种知识，是难以作出独特的成果的。果戈里的《死魂灵》著作中讲述的彼得尔希加，他爱韦如命，凡书皆读，辛辛苦苦地读了一辈子，却一事无成。有志于寻求知识并应用知识的人，不要学彼得尔希加，而要象爱因斯坦那样，及早地认识自己，走定向选学的路子，专注于某一项事业，吸取人类文明成果，再发挥自己的想象和潜力，那一定会做出惊人的成绩。

47、门代尔的文学成就

门代尔·莫海尔·塞法里姆(Mendel Mokher Sefarim),原名为肖罗海·雅各布·阿布拉莫维茨(Shalom Jacob Abramowifz),前者是他的笔名,意为“售书人门代尔”,表示他对知识的追求。

门代尔是犹太人作家,出生于1835年,于1917年逝世。他是现代意第绪语和现代希伯来语记叙体文学的奠基人,现代希伯来书面语的创始人。他一生坎坷,艰苦奋斗,终于成为有杰出成就的人。

17岁以前,门代尔一直在立陶宛犹太神学院学习犹太教经典。有一年与俄国当时的职业乞丐团乘马车在乌克兰等地行乞。后来,他在飘流生活中接触到一些犹太启蒙思想,被深深地吸引住了,开始如饥似渴地学习起世俗知识。后来得到犹太人的相助,进入了立陶宛神学院学习犹太教经典。

1858年,他在别尔季切夫市住下,将自己的学习心得写成文章发表,一方面可以赚些稿费维持生活,另一方面可造就自己对犹太教经典学习的成果。当时他以世俗生活为题材写成小说,不仅是一个创举,而且是一种勇敢行为,因为当时犹太教把使用圣语描写世俗生活视为离经叛道行为,作者会因此而遭到谴责的。但门代尔在启蒙思想的影响下,大胆地写作数十年,坚持笔耕,发表了许多作品。

1869年至1881年,他接受犹太教拉比的培训,不久成为犹太教一个传统派别《塔木德》卡拉派的首领,同时成为犹太新兴文艺复兴运动的首要人物,人们称他为“门代尔翁”,这段时间已说明他已在犹太人中有了一定的影响。

门代尔的写作生涯中,起初使用希伯来语写作的,后来他觉得意第绪语的散文风格更适于文学创作,故改用后者作为创作语言。门代尔这一改变,使得意第绪语的文学地位发生了历史性的变化,因为该语一向不为人重视。门代尔的带头行动,使许多犹太作家也纷纷仿效,从而造就了意第绪语的文学大繁荣。

门代尔开始使用意第绪语写作时,不是有意识地繁荣该语文学而举的,后来出现了这么一个好效果,他当然是意外高兴的。这样的效果使他领悟到,一个有成就的作家的言行会影响到整个社会的发展取向的。鉴此,他考虑到希伯来语亦是犹太的母语,亦应该让希伯来语的文学也繁荣起来。于是,从1886年起,他重新使用希伯来语写作,并把自己的意第绪语作品译成希伯来语,从而又开创了以希伯来语写叙事体文学的先河,使他成为现代希伯来语书面语之父。在他的作品中,最为人们喜爱的是那些反映俄国犹太人生活的小说,其中于1873年发表的《母马》和1878年发表的《本杰明三世的旅行和历险记》是最有代表性的作品。另外,门代尔的另一贡献是用犹太启蒙思想改写H.D.伦茨所著的三卷本《自然史》,以希伯来语发表,唤起了当时犹太人学习科学知识的欲望和热情。

门代尔以艰苦学来的知识改善了自己生活,更重要的是为犹太民族文化繁荣作出重大贡献。

48、杰出音乐家门德尔松

门德尔松（Jakob Ludwig Felix Mendelssohn）1809年出生于德国汉堡的一个犹太人家庭，祖父是著名的犹太哲学家，父亲是银行家，母亲是位音乐爱好者。少年时他就在母亲的指导下学习钢琴和音乐理论，为他日后音乐方面的发展打下良好的基础。1811年，全家迁居柏林，他母亲有意请音乐家伯杰·泽尔特给指导，门德尔松在音乐方面进步更快了。

门德尔松是个聪明的犹太孩子，勤于学习和练习，少年时代就学习作曲，写了5部歌剧，11部弦乐交响曲、协奏曲、奏鸣曲等，水准都比较高，当时已震动乐坛，被誉为音乐神童。他9岁时以钢琴家的身份在音乐会上演出，17岁时创作了著名的《仲夏夜之梦序曲》，该曲以完美的旋律博得音乐界一致的赞誉。

门德尔松从小生活在一个有文化的家庭，经常受犹太传统的熏陶，并得到许多卓越人物的影响（如海涅、黑格尔、韦伯·莫金列斯等，这些人物与门德尔松祖父和父亲交往较深，常来家里作客），加上他自己的聪明和努力，终于成为一位颇有文化修养的杰出艺术家。1829年3月，他在柏林指挥了巴赫的《马太受难曲》的演出，取得了圆满成功。1829年，他第一次率团访问英国，指挥他的《C小调交响曲》。1832年，伦敦出版了他的《无言歌》第一集。1843年，他创作了著名的《苏格兰交响曲》，并把它献给维多利亚女王。1835年起，他担任著名的“布店大厦交响乐团”的指挥，结识了作曲家肖邦、舒曼等人。

门德尔松除了直接指挥乐团和作曲外，对德国音乐事业的促进发展起了重大作用。在他的带动和影响下，莱比锡成为当时德国的音乐中心。1843年，他与舒曼合作创办了德国第一所音乐学院——莱比锡音乐学院，他还亲自讲授课程。

门德尔松的主要作品有：5部交响曲（以《第三（苏格兰）交响曲》和《第四（意大利）交响曲》最为著名）、7部序曲（以《仲夏夜之梦》和《劳格斯的洞窟》最为著名），以及《C小调小提琴协奏曲》。他的作品善于把浪漫主义的特点与古典主义的特点交织在一起独具风格。门德尔松1847年去世，他短暂的一生有点令人惋惜，他留下的杰作至今仍为世界音乐爱好者百唱不厌。他出身在一个优裕家庭环境，仍勤奋练就超群的艺技，给人类文化文明作出了贡献，实是难能可贵。

49、马克斯的影剧事业

美国的戏剧电影事业界有一个著名的家族，叫马克思兄弟（the Marx Brothers）。这兄弟5人分别叫伦纳德（艺名叫奇科）、阿瑟（艺名为哈泼）、朱利叶斯（艺名为格劳乔）、冈姆和译朴。这兄弟5人出生在纽约，父母均是犹太人移民。

马克思兄弟的母亲是位艺人，为了家庭生活，带领5个儿子进行一些歌舞和杂耍演出，使这5位小兄弟从小就开始了他们的演出艺术生涯。从本世纪20年代开始，他们在美国各城市演出赚钱。他们表演的节目多数是自编自导自演，有个别是演出一些传统剧目。由于他们长期在家庭的演艺生活影响，并经自己不断演出的实践，技艺不断提高，在各地观众中留下了很好的印象。因此，马克思兄弟表演团的名声在美国有一定的知名度。

1929年起，马克思兄弟注意到电影业已兴起。他们想：如果把我们演出的节目拍成电影，可让更多观众观赏到，其影响力会更大，我们的经济收入会更可观。经过一番分析和测算，他们把家里多年的演出收入中积蓄下来钱，全部投入电影制作业。兄弟5人加上聘请部分工作人员，开始自行表演，自行摄制影片。由于兄弟5人的表演艺术精湛，演出的节目多数以幽默诙谐的喜剧为主，再加上兄弟间在表演时配合非常默契，他们摄制的影片深受广大观众欢迎，是当时美国影业中著名的喜剧片，他们兄弟也成为美国著名的喜剧影星。

在1929年至1946年间，马克思兄弟拍摄了几十部影片，其中有许多是上乘之作，甚至成为美国电影史上的经典。如1930年拍摄的《动物饼干》、1931年拍摄的《猴业》、1932年摄制的《马翎》、1933年出台的《好欺侮的人》、1935年完成的《戏剧一夜》、1937年的《比赛一日》和1946年的《卡萨布兰卡一夜》等等，均是获得公众赞誉的优秀影片。

马克思兄弟在自行拍摄电影外，在1935年起，两位小兄弟从事各种舞台演出剧团代理人，进行演出业的中介经营业务，使家族的收入增加了。

马克思兄弟在戏剧电影业上自学成家，并通过该行业走上发迹致富之路，可说是犹太民族的杰出者。

50、文学家马拉默德

马拉默德 (Bernard Malamud) 是美国著名的犹太作家，他出生于 1914 年美国纽约市布鲁克林区，父亲和母亲都是俄国犹太人，于 20 世纪初移居美国。

马拉默德是在美国读书和长大的，由于家庭生活尚算不错，所以父母能供给读上中学和大学。他 1936 年毕业于纽约市立院，随后到哥伦比亚大学研究生院继续深造，于 1942 年获得文学硕士学位。当然，马拉默德在读书过程中，由于费用负担重，不得不在学习之余和假日期间，在父亲开设的小商店站柜台，或到中学兼职代课，也到工厂做工，以解决读书和生活的一部分费用。

1939 年起，他在本宁顿学院任教，同时进行自己的文学创作，直至 1988 年逝世为止，马拉默德是犹太民族的一位较有成就的学者。

马拉默德从中学时代就开始写作，40 年代开始，利用教学之余进行文学创作。1952 年发表了第一部长篇著作，从此之后，终生笔耕不止。他的文学创作主要集中在小说方面，先后发表了 11 部小说。如长篇小说有 1952 年发表的《呆头呆脑的人》、1957 年发表的《店员》、1961 年发表的《新生活》、1966 年发表的《修配工》、1969 年发表的《费德尔曼写照》、1971 年发表的《房客》、1979 年的《杜宾传》和 1983 年发表的《上帝的愿惠》等，其中《店员》是他的成名作，而《修配工》则被认为是他最佳的作品。

马拉默德的作品是犹太作家中最富有犹太特性的，作品多以犹太人，特别是生活在下层的犹太人为主人公，通过时这些人的善良品性和艰苦的生活描写，反映他们对新生活的向往和高尚的道德，着意启迪人们的做人责任和应具备的信念。他的一些作品也不乏揭露沙俄的排犹主义的暴行。此外，他的作品也反映出他对犹太人面对同化与身份问题的看法。他的作品中把犹太人作为人类生存的悲剧性经历的象征，表达出作者的名言：“人人都是犹太人”的意念。

马拉默德的作品能够获得极高的评价，除了因他的作品具有鲜明的犹太人特色外，还与他的写作技巧有密切关系。他的作品通常采用魔幻现实主义的手法，运用寓言、神话等形式，揭示在现实的背后隐藏的深层次本质。形式多样，生活气息浓。另外，他的作品中较多地使用意第绪语词汇和语言节奏，把犹太文化中的精华及幽默成分渗透于字里行间，从而增强了犹太色彩，使犹太人或非犹太人读起来都有亲切感。

马拉默德的作品不仅在犹太人中有较大影响，在美国、以色列等地也有较高声望。他多次获奖，其中包括美国全国图书奖、普利策文学奖、罗森塔小说奖。由于文学的成就，被推选为美国作家协会常务理事和国际笔会美国分会会长。诚然，马拉默德在文学创作的成就同时，收入也大增，生活也富裕起来了。

51、音乐作曲大师马勒

马勒 (Gustav Mahler) 是奥地利犹太作曲大师和指挥家。他 1860 年出生在奥地利一个犹太人家庭，他的父亲经营一间酒店，生活较为富裕，这为马勒从小读书学习提供了优裕条件。

马勒父母虽然不是音乐世家之后代，对音乐亦没有什么研究和特别爱好，但马勒父亲经营一个酒店，那里每天有音乐表演。马勒从年幼之时起就常常观看各种演奏，受这种气氛的熏陶，他从小就非常喜欢观看演出，久而久之，他形成一种爱好。爱好是一条通往事业成功的起跳板。马勒 4 岁左右就表现出他对音乐的爱好和吸纳能力，他听了乐队演奏的乐曲后，很容易记住，自己即能唱上几句或在手风琴、钢琴奏弹听过的歌曲。父母和周围的熟人觉得他有音乐的天聪，更有意地让他观看各种演奏或让他认识那些演奏家。这样，马勒进步更快了，他 10 岁时首次登台演出。后来，他的父母为了进一步培养儿子，让他打下扎实的音乐基础，在他读完初中后，即送他到维也纳音乐学院学习。1878 年，18 岁的马勒从维也纳音乐学院毕业了，他从事了几年的音乐教学工作，同时兼作曲和一些演奏的指挥。

1897 年至 1907 年，他一直担任维也纳宫廷歌剧院指挥，后成为该剧学院院长。在他的指挥下，剧院的乐曲演奏水平大为提高，声誉日升。

1907 年至 1911 年，他先后担任过美国纽约大都会歌剧院和爱乐交响乐团指挥，深得广大观众赞赏，很可惜，马勒中年早逝，于 1911 年去世了。

马勒一生创作了不少乐曲。早期作品都是标题音乐，中期大部分作品是无标题音乐。《降 E 大调第八交响曲》(即《千人交响曲》)是他的代表作之一。另一代表作《大地之歌》是采用德译中国诗人李白等古诗作词的。马勒的音乐创作除了有浪漫主义色彩外，有 20 世纪作曲技法大胆创新的轨迹。他的作品已经在 19 世纪末和 20 世纪初预示出，20 世纪作曲家所要采用的各种基本方法，如不在原调上结束的“行进调性”和不断使用变化音和不属于原调和声的“溶解调性”等。马勒的作曲思想和技法对后来的不少作曲家产生了深刻的影响。

52、遗传学家姆勒

姆勒 (Hermann Joseph Muller) 1890 年出生于美国纽约。他的父母是犹太人，19 世纪末从德国移民到美国。由于家境甚贫，姆勒从小就必须帮父母做些家务工作。但少年的姆勒已很懂事，正如俗语所说的“穷人的孩子早当家”那样，为了减轻家庭生活的负担，从中学时期开始，他每逢假日都去做工挣几块钱，作为自己读书的费用。勤学有志的姆勒读完中学后，十分希望继续到大学去学习，可惜家里没有财力供他再深造了。

姆勒没有被困难所阻拦。他决心半工半读。他就这样靠自己的意志和毅力，进入了哥伦比亚大学读书了。由于他读书用功，成绩优异，获得了学校的奖学金。从此，他不必半工半读了，可以全心全意投入学习之中。1916 年，他获得博士学位。他所学习和钻研的是遗传学，在读书期间，得到遗传学家威尔逊的指导，进步很快。毕业后，他到休斯敦水稻研究所工作，在那里从事基因和性状的复杂关系研究。由于他在读书时已打下扎实的知识基础，在研究中不断思考和参阅了大量的有关书籍。使他有较深的体会。他把自己研究的心得写成书，1921 年以《由变个基因的改变而引起的变异》为书名出版了，该书深刻地论述了基因具有与其他细胞成份不同的性质，提出了基因能产生诱发突变的理论。他的理论引起了科技界的广泛注意。

1921 年起，他到得克萨斯大学任教，进一步研究基因的突变频率课题。他在研究中心 X 射线照射果蝇的方法证明 X 射线可诱发突变，并证明诱发突变与自然突变一样，是一种随机现象。姆勒这一研究成就为遗传学进一步发展奠定了基础。

在西方经济大萧条期间，他去德国柏林从事科学研究。但因希特勒上台后进行猖狂的迫害犹太人活动，姆勒被当局逮捕。后经营救出狱后，他离开德国应邀到苏联从事研究，但不久由于李森科的假科学理论得势，持不同观点的科学家受到排挤和迫害，一些遗传学研究机构被查封。姆勒在苏联又险些被害，不得不又逃离苏联到英国爱丁堡从事研究。他在英国住了 3 年后。于 1940 年返回美国，继续进行他的遗传学研究。

1946 年他因发现 X 射线能使果蝇发生突变，为实验遗传学开辟了新领域而获得诺贝尔生理学及医学奖金。

姆勒获得诺贝尔奖后，生活大为改善，他继续在印第安纳大学任教和从事研究。他新的研究课题是对原子的辐射问题探索，提出人类社会应注意当今辐射的范围，特别是对原子辐射提出告诫。他这一研究和呼吁引起国际的广泛注视，为此，他多次被推选为辐射遗传国际会议主席。

姆勒于 1976 年逝世，他一生著作甚多，共发表的论文 372 篇，有许多是很有研究价值的，有不少获得奖励和殊荣。

53、夫兰克的物理学成果

夫兰克 (James Franck) 是犹太人, 1882 年出生于德国汉堡, 1938 年加入美国国籍, 1964 年去世。

在物理学界, 很多人都知道夫兰克这位杰出人物。因为他是著名的物理学家, 1925 年诺贝尔物理学奖获得者。

夫兰克的父母都是犹太人, 他的父亲是有名的银行家。由于家庭生活富裕及犹太家庭的传统教育, 夫兰克有条件顺利地读完中学, 18 岁就进入威廉大学攻读。1902 年, 他转入柏林大学学习, 在那里得到著名教授爱因斯坦、鲁宾斯、埃米尔、沃伯格等的指导, 进步很快。

1906 年获得了生物化学博士学位。

读完大学后, 夫兰克一直在大学里任教。1920 年, 他任哥丁根大学实验物理教授和物理学院院长。在教学之余, 对物理理论进行研究, 他对物理学家玻尔的物理理论特别感兴趣。后来, 他与物理学家赫兹一起, 共同探索电子和原子的碰撞规律, 研究电子轰击原子时所发生的能量变化。在研究和探索中, 夫兰克由于发现电子含有一定的最低限度的能量, 这种能量随电离作用不同而不同, 1925 年他和赫兹共同荣获诺贝尔物理学奖。

1933 年, 纳粹在德国登上政治舞台后, 夫兰克看穿了希特勒的独裁政策, 他与其他科学家一道发表联合声明, 拒绝把量子理论中原子的电子计算数据资料提供给希特勒的原子武器研究机构。本来希特勒已推行迫害犹太人政策了, 夫兰克此举更激怒希特勒。夫兰克不得不逃离德国, 1935 年经丹麦辗转到了美国。

夫兰克由于有高深的学识, 被美国的霍普金斯大学聘为教授。后来, 芝加哥大学也请他当教授。在美国各大学任教中, 夫兰克始终坚持科学研究和新的领域探索。他除了研究原子物理学外, 还对光化学开展探索, 他从分子光谱带光谱中测定了分子的分离能级, 取得突破性发现。第二次世界大战期间, 他参加美国政府组织的原子弹试验工作, 他对美国的第一颗原子弹的产生起了重大作用。

夫兰克虽然对原子弹的制造出过力, 但他一直反对将原子弹用于战争, 因为他深知核裂变的杀伤威力。

1949 年, 夫兰克又回到他曾长期在那里教学和从事研究的哥丁根市, 在那里开展他对新的课题的研究。这些新课题包括有关气体、液体转化过程中能量变化的物理化学实验, 也取得较大成就。

1964 年夫兰克逝世。

夫兰克一生由于在科学研究上取得了许多成果, 故先后获得美国国家科学院授予的名誉院士、德国物理科学院院士的称号, 还获得普朗克奖章和美国科学奖章。夫兰克通过对科学的研究使自己获得了财富, 但对科学进步所作出的贡献却远比他获得的报酬要大得多!

54、生理学家厄兰格

厄兰格 (Joseph Erlanger) 是美国犹太生理学家，1944 年诺贝尔生理学及医学奖获得者。

厄兰格 1874 年出生于美国旧金山，他的父亲是来自德国的犹太移民。厄兰格从小受犹太家庭的传统教育，勤于文化科学知识学习。从小学读书开始，成绩一直名列前茅。

18 岁进入加州大学学习化学，后来又转到霍普金斯医学院攻读医学，于 1899 年获医学博士学位。毕业后，他留在霍普金斯医学院任教。

1906 年，他到威斯康星大学任生理学与生理化学系主任教授，直到 1910 年底，他到华盛顿大学医学院当教授，减少了行政职务后，他集中力量从事科学研究。从 1911 年起，开始研究神经生理。1922 年，他与早年的门生加塞合作，发表了一篇论述用阴极射线示波器记录神经动作电位的报告，开辟神经电生理学的新纪元。

1932 年，他俩又发现冲动在神经纤维上的传导速度与纤维的粗细有关，在此基础上，提出了神经纤维电脉冲传导速度与神经纤维直径成正比的公式。他们两人继续合作研究，于 1937 年合作著了《神经活动的电信号》一书，使生理学发展推进了一大步，在世界各国引起了强烈的反响。

厄兰格与加塞继续探索和研究，于 1944 年发现同一神经中的纤维具有不同的功能，对神经生理作出新的研究成果。因此，他们同年获得了诺贝尔生理学及医学奖金。

厄兰格孜孜不倦地研究生理学，坚持了几十年。1946 年，他作为名誉教授退了休，但仍不断地从事力所能及的研究。

1947 年 12 月，还到瑞典斯德哥尔摩讲学，发表了《单一神经纤维反应的若干观察》讲演，对他从事了几十年神经生理研究工作进行总结。到晚年，尽管年事已高，他还专心研究科学史，撰写了生理学家威廉·博蒙特的传记。另外，他还出版了自传《一个生理学家的回忆》。

1965 年厄兰格逝世了，但他的名字至今仍在生理医学界广泛流传。

55、瓦克斯曼的科研硕果

瓦克斯曼 (Selman Abraham Waksman) 是位犹太人, 1888 年出生在乌克兰普里卢卡。由于家庭生活不富裕, 读完中学就不得不外出工作。1910 年, 他随父母移居美国。为了生活, 他放弃所有假日去做工。

瓦克斯曼聪明而勤学, 在美国艰苦拼搏了几年后, 挣了一点钱。于是, 在 1916 年进入大学学习。他刻苦攻读, 认真钻研, 很快获得了农业学专业硕士学位。1918 年他又以半工半读形式进入加利福尼亚大学学习, 专攻生物化学专业。功夫不负有心人, 几年后, 他获得了博士学位。

大学毕业后, 瓦克斯曼到拉特格斯大学任教, 从事土壤微生物课程的教学。在他的精心教学下, 该大学的微生物学在美国颇有名气, 于 1940 年专门开设微生物学系, 由瓦克斯曼任该系主任。1949 年, 该大学又把把这个系升格为微生物学院, 瓦克斯曼荣升为该院院长。

瓦克斯曼自从大学毕业后, 在教学中坚持对微生物学研究。1939 年起, 他研究土壤中的微生物, 从中提炼出很多种著名的抗菌素, 取得了前所未有的成果。1940 年, 他又从土壤细菌中分离出了放线菌素。1944 年, 发现并成功地提炼出链霉素, 同时还发现它对结核杆菌具有特别的抑制作用。

瓦克斯曼发现和提炼出链霉素, 是一项了不起的成就, 从此人类能医治千百年来无法医治的肺结核恶疾了。因为链霉素的发现, 促进了土霉素、金霉素和新霉素的发现。为了奖励瓦克斯曼的贡献, 1952 年的诺贝尔生理学及医学奖殊荣给了他。

瓦克斯曼由于对科学研究方面博大精深, 世界许多国家曾邀请他去讲学, 他的演讲博得大众的赞誉, 他本人也名利双收。同时, 他亦获得过各种奖金、奖章及荣誉称号。这些奖励除了来自美国外, 还来自荷兰、西班牙、日本、加拿大、法国、希腊等。瓦克斯曼于 1973 年去世, 他留给后人很多有价值的著作, 如《土壤微生物学原理》、《放线菌》等。他还出版了自传《我跟微生物打交道的生涯》一书, 曾成为世界最畅销的科学家传记之一。

56、化学家瓦拉赫

瓦拉赫 (Otto Wallach) 是德国犹太人, 1847 年出生于德国康尼士堡。从小受家庭教育, 奋发读书, 最终名成功就, 于 1910 年获得诺贝尔化学奖金。

瓦拉赫在康尼士堡读完小学和中学, 18 岁就进入哥丁根大学学习, 攻读化学专业。由于勤奋好学, 成绩优异, 很受学校赞扬。该大学著名化学家维勒教授对瓦拉赫这位学生很赞赏, 经常给他以指导, 使他进步更快。22 岁的时候, 他已获得博士学位。

大学毕业后, 瓦拉赫留校从事有机化学研究。1 年后, 他到波恩大学执教。在那里得到有机化学家凯库勒的指导, 使他的有机化学研究进展很快。瓦拉赫在有机化学方面研究有一定基础后, 选择萜类化合物作为自己主攻的研究方向。萜类化合物呈液体状态, 和多种结构相似的化合物混合在一起。怎么把它分离出来呢? 瓦拉赫通过反复研究和一系列的实验。终于发现使用亚硝酸酐等试剂可以和萜类化合物形成固体合成物。他乘胜追击, 采用这个发现的方法, 获得含萜类化合物的固体合成物, 然后再以反穹蒸馏的办法去掉亚硝酸酐, 从而分离出纯净的萜类化合物。

瓦拉赫进一步对取得的固体萜类化合物分析研究, 对它的物理性质进行了鉴定, 终于了解到它的各种成份的组成, 鉴别出许多性质相似的化合物。真是“十年寒窗无人闻, 一举成名天下知”, 在 1910 年获得诺贝尔奖后, 瓦拉赫大名传扬四海。

瓦拉赫一生注重勤学, 不耻请教别人和书籍, 是他成功的诀窍之一。他先后师从过两位著名化学家和有机化学家维勒及凯库勒, 因得到他们的指导而打下基础。不耻下问和善于向别人学习是一种聪明的学习方法, 大发明家爱迪生说: “要想成功就必须利用别人的头脑。” “团结知识” 是成功的秘诀。瓦拉赫更注重自己的实干和思考, 通过自己的创造, 把人类文化文明溶汇到一起, 实现前人没有的新突破, 凝结出自己的成果。

瓦拉赫一生曾获得过许多国家的高等学府授予的荣誉学位, 也获得过各种奖。他 1931 年逝世, 留下了著名学术著作《萜和樟脑》。

57、贝娄与诺贝尔文学奖

贝娄 (saul Bellow) 是犹太人，他的父母是俄国犹太人，20 世纪初从俄国移居加拿大魁北克省蒙特利尔市郊。贝娄 1915 年出生，读小学时，随父母移居美国，从此，他和家人成为美国籍的犹太人。

贝娄的父母深受犹太传统影响，尽管家庭生活并不宽绰，但节衣缩食把有限的收入节省下来，供儿子读书。自幼就很懂事的贝娄深知父母得来的钱不容易，所以读书很用功。1933 年考入芝加哥大学，两年后转学到西北大学，1937 年获该校社会学和人类学学士学位。贝娄觉得自己的学识尚未够深博，当年又进入威斯康星大学攻读研究生。

读完书后，他到裴斯太谷西——佛勒贝尔教育学院任教，并开始利用工作之余进行写作。1944 年，他作为预备役军人应召入伍，在美国商船服役两年。1946 年复员后，由于他的写作已有一定的基础，到了芝加哥百科全书编辑部任编辑。没多久，他受聘于明尼苏达大学教英语，两年后升为副教授。50 年代，他先后在纽约大学、普林斯顿大学、明尼苏达大学执教。1962 年起，成为芝加哥大学教授，后来担任该大学社会思想委员会主席。

贝娄大学毕业后，即 1940 年开始写作，他的处女作《两个早晨的独白》于 1941 年发表。从此之后，他不断发表小说、剧本、散文、游记、评论等长篇和短篇著作，至今有几十本之多。他的主要文学成就体现在长篇小说创作上，已发表的长篇小说有：《晃来晃去的人》（1944 年）、《受害者》（1947 年）、《奥基·马琪历险记》（1953 年）、《勿失良辰》（1956 年）、《雨王汉德森》（1959 年）、《赫索格》（1964 年）、《赛姆勒先生的行星》（1970 年）、《洪堡的礼物》（1975 年）、《院长的十二月》（1982 年）、《越来越多的人死于心病》（1987 年）等。其他的作品主要有剧本《最后的分析》（1964 年）、评论集《我们走向何处》（1965 年）、游记《耶路撒冷来去》（1976 年）、短篇小说集《莫斯回忆录及其他故事》（1968 年）和《做了错事的他及其他故事》（1985 年）。他的成名作是《奥基·马琪历险记》，他的代表作是《洪堡的礼物》。

贝娄的作品是以反映美国在第二次世界大战后的社会生活及人们的精神风貌为主要内容，在写作方法上运用细腻的文笔刻划人的内心世界和社会风情，抒发作者对人生和人的自我本质的探索。在表现形式上则采取喜剧性的自我嘲讽和严肃思考相结合，既有玩世不恭的内涵，也有忧郁悲怆的表露，形成一种与众不同的独特文风。他的作品虽然不是写犹太人，但其内容及用语等时隐时现地渗透着犹太民族的思想和文化。

贝娄的文学作品，不论在取材上或是写作艺术上，都达到很高水平。因此，他获得许多奖励，如 3 次获得美国全国图书奖，一次普利策文学奖、法兰西文学艺术骑士勋章等等。1976 年，他荣获当年诺贝尔文学奖。

58、内森斯的研究成果

内森斯 (Daniel Nathans) 1928 年出生于美国特拉华州威明镇，父母均是俄国的犹太移民。由于父母来到美国时是两手空空的，家庭生活十分清贫。年幼的内森斯，到了读书年龄也没有钱进学校，到他长到快 10 岁时，才一边做工一边读书。

艰苦的生活更磨炼了内森斯的意志，他就靠半工半读学完了中学课程，1946 年进入特拉华州大学学习。毕业后，为了掌握更多的学识，又进入圣路易斯的华盛顿大学医学院深造，于 1954 年获得医学博士学位。

1955 年至 1957 年，他到纽约的哥伦比亚医疗中心当医生，使他所学的理论知识在实践中得到提高。后来，他被聘为马里兰州贝塞斯达国立卫生院门诊部副主任，同时兼任洛克菲勒医药研究所客座研究员。1962 年起，他到霍普金斯大学任教和从事生物学研究。开始时，他是研究大肠杆菌的核糖核酸噬菌体，后来转为重点研究猕猴肾肿瘤疾毒 SV40。

经过几年反复研究和实验，1970 年起，他与助手先是用 Hind 酶成功地切割了猿猴病毒 40 的脱氧核酸后，又用电泳法把脱氧核酸片分为 11 个片段，并确定了这些片段的排列次序，从而绘制出了第一个脱氧核酸的物理图谱。不久，又绘制出第一个核糖核酸的转录图谱，成为第一个应用脱氧核酸限制性内切酶来研究基因结构和功能的科学家。1978 年，他与另外两位微生物学家阿尔伯和史密斯共获诺贝尔生理学及医学奖金。内森斯已走上成功致富路了。

59、多面手贝拉斯科

贝拉斯科 (David Belasco) 是个犹太人，1853 年出生于美国旧金山。他的父母是正统犹太教徒，19 世纪初受淘金潮影响来到加州谋生。贝拉斯科因家里生活不宽裕，中学毕业后要做工挣钱。开始时，到一个戏剧团当杂工，为演出搬拆道具。

贝拉斯科是个聪明好学的人，在当杂工中时常注意演员们的表演，很快就学到了一些表演技艺。他生来身材矮小，有一副高音嗓子，剧团的导演试着叫他扮儿童演员。经过一段时间的训练，很出色，从此参加剧团的巡回演出。

经过几年的演员生涯后，他的演技大大提高了，并受到观众的赞赏。但贝拉斯科意识到自己个子矮小，容貌特征不显著，在某种程度上会影响表演艺术的发挥。因此，他在演出的同时，开始学习编导、创作和剧团管理。几年后，积累了一些经验，于 1880 年到纽约去谋生。纽约的麦迪逊广场剧院刚好招聘一位经理，贝拉斯科登门毛遂自荐。经过一番面对面的考核，他被聘任了。作为经理，除了管理好剧院外，还要注意演出效果，有了多年演出经验的他，不管是剧院的经营，或是对剧团的演出，都能处理得恰如其份，效果很好。久而久之，他也懂得了戏剧表演的门路，兼任剧团的导演了，他的名声四处传扬。

1906 年，他的经验已十分丰富了，并有了一点资金积蓄，于是建立了自己的剧院。由于他既懂演出，又能当导演，并自己经营剧院，因此，很多名演员投奔其名下。他的剧院及他个人很快为美国广大观众所熟知。

贝拉斯科在戏剧舞台创新方面确实很有建树。他率先采用透镜聚光灯，取代了人们演出中一贯使用舞台脚光的做法；在布景上又突破传统的实景，充分运用灯光照射，为演出增添更逼真和更丰富的效果；在演员表演上，他力求以自然朴实的形象和演技，表现剧中人的特性，给观众一种耳目一新的感觉；由他导演的戏剧，以细腻、非凡的现实主义表现手法，豪华的舞台背景，扣人心弦的机械和灯光效果赢得观众和戏剧界一致称赞。

贝拉斯科的成就更表现在大量的剧作。他先后创作了 150 多部剧本，导演了 400 多部戏剧。著名的剧作有：《马里兰的姑娘》（1895 年）、《蝴蝶夫人》（1900 年）、《迪巴里》（1901 年）、《音乐大师》（1904 年）、《西部的姑娘》（1905 年）、《出众的美女》（1926 年）等。

贝拉斯科虽然于 1931 年逝世了，他的名字至今仍流传，成为美国和欧洲舞台上的一位传奇式人物，是一个集戏剧演员、导演、剧作家和戏剧经营家于一体的多面手。

60、文学巨匠比亚利克

比亚利克(Chaim Nachman Bialik)是现代希伯来文坛的著名诗人,是现代希伯来文学史上的一位巨匠。他1873年出生在俄国的一个贫寒的犹太人家庭,7岁时丧父,后由外祖父带大。外祖父是位知识渊博的犹太教徒,他十分重视对外孙的犹太教教育。

在外祖父的10年教育里,比亚利克非常认真地学习犹太教经典,同时,还从外祖父的藏书中选读了大量的犹太哲学书籍,其中有迈蒙尼德的《困惑指南》。后来,外祖父还将他送到立陶宛著名的沃洛津犹太教神学院学习《塔木德》经典。1891年,他结识了犹太作家阿哈德·哈姆,得到这位作家鼓励和指教,开始学习写作。勤劳智慧的比亚利克经过一年左右的练习,1892年他的第一首诗歌《鸟颂》发表了,这标志着他的文学生涯的开始。从此以后,他不断地创作和发表诗作,艺术水平迅速提高。

比亚利克象众多的犹太人一样,对自己民族惨遭迫害愤愤不平,随着年纪的增长,他开始接受犹太复国主义运动提出的主张。当1897年第一届犹太复国主义者代表大会召开的消息传出后,他以诗人的激情写下了赞颂这一运动的诗歌《锡安的召唤》,引起了广泛的关注。随着他越来越多的作品问世,他的声誉也不断提高。

1900年,他回到犹太知识分子荟萃之地敖德萨,在一所希伯来语学校任教。在教学之中,他坚持创作。1903年,令人震惊的基什尼奥夫大屠杀事件发生,他前往那里采访,取得了第一手资料,写成了《杀戮之城》长诗。这首诗是希伯来诗坛上最慷慨和最富情感的诗作,痛斥了俄国统治者残杀犹太人的罪恶行径,批评了一些犹太人在暴力面前的苟且屈从,诗歌发表后,在当时的俄国引起了巨大反响,一些地区的俄国犹太社团纷纷组织起来捍卫自身的权利。

1904年,他离开学校,到华沙担任一刊物的编辑,在那里干了10多年。

1921年,在高尔基的帮助下,与其他11位犹太作家被允许离开苏联。他先到德国创立世界出版社,后因德国的排犹猖狂,在1924年再移居到巴勒斯坦,在那里担任希伯来语委员会主席和作家阶会主席。并坚持不懈地创作,直至1934年逝世时为止。

比亚利克一生以诗歌创作为主,早期写下《犹太法典学生》一诗使他一举成名。1901年,他的第一部诗集出版了,在当时被誉为犹太文艺复兴的一部重要作品。以后,他陆续出版了数部诗集,并发表了大量的散文、小说。比亚利克的作品题材广泛,时代气息强,反映了犹太民众的愿望和要求,深受犹太民族喜爱,比亚利克作品的语言既精炼易懂,又摆脱了古典形式的束缚,成为表达现代人思想感情的工具。

比亚利克不仅是一位优秀的诗人、散文家、小说家,而且是一位杰出的翻译家和文学活动的组织者。所以,犹太民族把他誉为现代希伯来文学史上的巨匠,以色列国家以他的名字设立以色列最高文学奖。

61、才女巴农

巴农 (Deborab Baron) 被誉为才华横溢的犹太女士。她于 1887 年出生在俄国的明斯克附近一个小镇，父母是犹太人。由于家庭生活欠佳，没有机会读太多的书。15 岁时随其兄去明斯克读书，因支付不起学费和生活费，不得半工半读，白天读书，晚上给人家做家庭教师。她孜孜不倦地学习，默默无闻地打工。一直坚持到大学预科毕业。她本想再进入大学深造的，无奈家里实在太穷，只好告别学校走上社会。

1910 年，巴农随家人移居巴勒斯坦。她本来想当一位教师，赚点钱维持家庭生活的，后来因作家布伦发现她文学才华超人，推荐她到一家出版社当文学编辑。她高兴不已，因她从小就喜欢文学，只是没有钱进学校，在家里博览群书，12 岁时已开始用希伯来语练习写作了。当施到明斯克读中学时，已有文章在报刊发表，从中赚点稿费弥补生活费。

巴农当上文学编辑后，写作水平迅速提高，不少好作品陆续发表。第一次世界大战爆发后，为免遭排犹的迫害，与丈夫逃到埃及，辗转到英国居住。至英国攻占巴勒斯坦后，她才返回故土。1937 年她的丈夫去世了，她一直深居简出，从事写作，直至 1956 年逝世止。

巴农的文学才华主要表现在出色的文学编辑工作和大量的优秀作品上。她 15 岁时首次发表作品开始，一直到她 60 多岁，从不间断地创作和发表作品。她的作品与众不同，取材一直以东欧犹太人生活为主。小说通常以立陶宛的乡村小镇为背景，以遭受各种悲惨迫害的人物为主题，反映当时俄国犹太人的普遍遭遇，旨在激发犹太民族为生存而奋斗。她的作品有小说和散文等形式。她的文学细腻严谨，巧于运用典型的生活细节，充满了民族精神和人道主义精神。

巴农的主要作品有 1951 年发表的小说集《插曲》、1933 年出版的小说集《小事》及 1943 年的《此刻》；1956 年她逝世了，于 1972 年出版她的小说集《流放》。她还翻译过不少作品，如把法国作家福楼拜的《包法利夫人》译成希伯来语。巴农由于文学的成就，于 1933 年和 1943 年分别荣获比亚利克奖和普宁奖，她被誉为以色列建国前最著名的女希伯来文学家。

62、身残志坚的巴拉尼

巴拉尼（Robert Barany）1876年出生于奥匈帝国首都维也纳，他的父母均是犹太人。他年幼时患了骨结核病，由于家庭经济不宽裕，此病无法得到根治，使他的膝关节永久性僵硬了。父母为自己的儿子伤心，巴拉尼当然也痛苦至极。但是，懂事的巴拉尼，尽管年纪才七八岁，却把自己的痛苦隐藏起来，对父母说：“你们不要为我伤心，我能做出一个健康人的成就的。”

父母听到儿子这番话，悲喜交集，抱着他不知该说些什么，只是以泪洗脸。巴拉尼从此狠下决心，埋头勤读书。父母交替着每天送接到学校，一直坚持了十多年，风雨不改。巴拉尼没有辜负父母的心血，也没有忘掉自己的誓言，读小学、中学时，成绩一直保持优异，名列同级学生前茅。

18岁进入维也纳大学医学院学习，1900年，获得了博士学位。大学毕业后，巴拉尼留在维也纳大学耳科诊所工作，当一名实习医生。由于巴拉尼工作很努力，该大学医院工作的著名医生亚当·波利兹对他很赏识，对他的工作和研究给予热情的指导。巴拉尼对眼球震颤现象深入研究和探源，经过3年努力，于1905年5月发表了题为《热眼球震颤的观察》的研究论文。这篇论文的发表，引起了医学界的关注，标志着耳科“热检验”法的产生。巴拉尼再深入钻研，通过实验证明内耳前庭器与小脑有关，从此奠定了耳科生理学的基础。

1909年，著名耳科医生亚当·波利兹病重，他主持的耳科研究所的事务及在维也纳大学担任耳科医学教学的任务，全部交给巴拉尼了。繁重的工作担子压在巴拉尼肩上，他不畏劳苦，除了出色地完成这些工作外，还继续对自己的专业进行深入研究。1910年—1912年间，他的科研成果累累，先后发表了《半规管的生理学与病理学》和《前庭器的机能试验》两本著作。由于他工作和科研有突破性的贡献，奥地利皇家授予他爵位。1914年，他又获得诺贝尔生理学及医学奖金。

巴拉尼一生发表的科研论文184篇，治疗好许多耳科绝症。他的成就卓著，当今医学上探测前庭疾患的试验和检查小脑活动及其与平衡障碍有关的试验，都以他的姓氏命名的。

63、布伯不平凡的一生

布伯（Martin Buber）是位犹太人，他是一位哲学家、神学家、翻译家、思想理论家，他的一生是极不平凡的。

布伯 1878 年出生于奥地利维也纳，3 岁时母亲出走，由祖父母抚养成人。祖父是一位著名的《米德拉西》学者，知识渊博。布伯在祖父的教育和影响下，从小喜爱读书和动脑筋。从读小学开始便学习《圣经》和《塔木德》等犹太经典，对犹太文化形成有了较深的理解。青年时代曾先后在维也纳、柏林、莱比锡、苏黎世等大学学习哲学和艺术，于 1904 年获得维也纳大学博士学位。

布伯在德国学习期间，深受德国哲学家的影响，特别是尼采哲学思想对他影响最大。布伯从小受犹太复国主义运动影响，在学生时代就投身这一运动。1901 年，他担任了犹太复国主义者大会周刊《世界报》编辑，1906 年又与友人共同创办《犹太人》月刊，并任主编，直至 1929 年，该刊成为所有懂德语的犹太知识分子的中心论坛。布伯利用这些报刊推动犹太复国主义运动。

布伯是从交感哲学开始，逐步形成自己的看法。他认为犹太复国主义运动应该在关注自身发展的同时，也要关心阿拉伯人的需要。他主张犹太民族和阿拉伯民族携手合作。1925 年起，他在法兰克福大学教授犹太教和犹太伦理课程，1933 年纳粹掌权后，他的教授职位被剥夺了，后来逃离德国，到巴勒斯坦希伯来大学任社会哲学教授。到了巴勒斯坦后，他一直坚持自己的主张，希望犹太和阿拉伯民族共同建立和管理一个国家。

布伯于 1965 年去世，他一生在多方面取得了显著成就。在学术方面，他在青年时代已开始著书立说，为光扬犹太文化作出了贡献。

1923 年他发表的《我——你》一书成为 20 世纪犹太哲学经典。他在书中用“我——他”和“我——你”两种关系说明人与他人之间的联系。他认为“我——他”关系实际上是把他人作为物看待，不可能真正建立人与人的关系；“我——你”关系中应双方都是主体，是一种平等、互利、直接、对话的关系，是一种基于尊重所有人的价值的正常关系。布伯的哲学著作还有《人与人之间》（1936 年）、《先知的信仰》（1950 年）、《善与恶的两幅图画》（1952 年）等。他的观点还认为，“我——你”关系的最高表现形式是人与上帝的永恒关系。他的观点有些与拉比犹太教的传统相悖，因此曾导致一些正统犹太教徒对他不满。然而，他的哲学观点对 20 世纪犹太教和基督教神学思想是产生了巨大影响。他与罗森茨维格都被视为现代犹太教和基督教对话运动的先驱。

布伯的成就还在于《圣经》这部巨著由希伯来语译成德文版。原来该巨大工程由他与罗森茨维格合作做的，后因罗森茨维格死去，他独自完成了。这部从希伯来文译出来的《圣经》。较好地保持了原文风格，丰富了德国文化。此外，他对传播哈西德主义的犹太教思想也起过积极作用，发表了《哈西德故事集》、《美名大师的传奇》等多部著作。

64、物理学家布洛赫

布洛赫 (Felix Bloch) 1905 年出生于瑞士苏黎世一个犹太人家庭。他的父亲是一位古董商人，但他知书识墨，严格要求儿子，教他要以知识为本。布洛赫没有辜负父亲的期望，从小就养成读书的习惯，尤其喜读科学书籍。

布洛赫以优异成绩读完小学、中学后，18 岁进入瑞士联邦工程技术学院工科学习，教授发现布洛赫是颗物理学的苗子，特地推荐到德国莱比锡大学去攻读物理学。他与父亲商量后，遵照教授的建议，到了莱比锡大学去。在那里的几年学习中，得到著名物理学家、量子力学奠基人海森堡的指导，进步更快。1928 年获得该大学博士学位。

大学毕业后，布洛赫曾先后在荷兰、丹麦、德国的一些大学任教。

1933 年，希特勒上台后推行反犹政策，作为犹太教徒的布洛赫无法留在德国教学和科研，转到法国和意大利去工作。1934 年，应美国斯坦福大学邀请，到该大学的物理系当教授，同时研究物理学。1941 年才加入美国国籍。

布洛赫从中学生时期已对物理学有浓厚的兴趣，在大学攻读博士时，以论文表达他对固体量子的研究，表现出他对固体物理学的建立和发展的研究成就。在斯坦福大学任教期间，他主要从事射线与物质相互作用方面的研究。1932 年，他提出了中子具有磁性的论断；1936 年，他用实验证实中子磁矩的存在；1939 年准确地测定了中子的磁距。

1941 年，他应美国政府的邀请，参加原子能研究计划，在反雷达技术研究上作出了贡献。第二次世界大战结束后，他回斯坦福大学继续从事物理学方面的研究，很快与同事们一道发展了核感应原理，确定了核磁分子各种物质的结晶性和磁性之间的关系，推动物理学向一个新的水平发展。

1952 年，他因测量原子核磁场的核磁共振法的发现，与美国物理学家 E. M. 珀塞尔共获诺贝尔物理学奖金。1954 年，受聘到日内瓦的欧洲 12 国和平利用原子能——核研究中心任主席。以后，他继续进行研究，发表了新作“关于核子结构的基本原理”，推动了核子理论的研究。布洛赫于 1983 年逝世。

65、生理化学家 K. 布洛赫

K.布洛赫 (Konrad Bloch) 1912 年出生于德国尼西城，父母是犹太人。他从小爱学习，在小学、中学读书成绩优异。1930 年到慕尼黑大学学习，攻读化学专业。在学习期间，得到该大学的诺贝尔化学奖得主波斯·菲各尔的指导，很受启发。

1934 年获得化学工程学位。

由于德国反犹活动猖狂，作为犹太人的 K.布洛赫无法在德国生活下去，大学毕业后匆匆离开德国，逃亡到瑞士，在那里做了两年工。

1936 年移居到美国，后加入美国国籍。

K.布洛赫专心致志化学研究，到美国后，他决定进入大学继续深造。在经济条件不允许的情况下，实行半工半读。于 1938 年获得哥伦比亚大学博士学位。毕业后，他协助舍恩海默进行细胞代谢的同位素分析研究。

1942 年，他自己开始对胆固醇生物合成的研究，取得了进展。同年，他与另一位科学家发现胆固醇的生物合成可分 30 余步，而乙酸是合成胆固醇分子的基本原料。经过这一前人未有的发现后，他更深入研究分析和实验，足足花了近 20 年时间，终于用确切的实验结果证实了胆固醇生物合成的基本过程及其最重要的一些中间产物。1964 年，他因胆固醇和脂肪酸生物合成的发现，与德国生物化学家吕南共获诺贝尔生理学及医学奖金。K.布洛赫由于学术上的创见和成果，获得多种奖励和荣誉。1967 年当选为美国生物化学家协会主席；1968 年出任生物化学国际联合会美国委员会主席；1966—1969 年任美国国家科学院生物化学部主任；他还获得多个国家著名大学授予名誉博士学位，其中包括他早年就读的母校德国慕尼黑工业大学的荣誉。

没有一番苦寒彻，何来梅花满园春。K.布洛赫能够成为著名的生理化学家，是他一生坚韧不拔的奋斗结果。正如我国宋代苏轼所说的：“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”

66、“卓越教授”布朗

布朗 (Herbert Charles Brown) 是美籍英国著名化学家，是一个犹太人。

1979 年与德国化学家维提格共获诺贝尔化学奖。被誉为“卓越教授”。

布朗 1912 年出生于英国伦敦。他的父母均是俄国犹太人，本世纪初，为逃避沙俄对犹太人的集体迫害，到了英国。生下布朗两年后，全家移居美国。十分不幸，布朗尚未读完初中，他的父亲就去世了，他不得中途辍学，到社会找工作做，以维持家庭生活。

布朗是个聪明而有志气的人，生活的艰难阻挠不住他求学的决心，他边工作边自习完中学的课程，然后进入大学攻读。美国的大学是实行积分制的，布朗采取对各部门课程逐个击破的办法，用 6 年时间读完大学的必读课程，经考试全部获得优异成绩。不管自修中学课程或是攻读大学学科，均是在极端困难条件下完成的。他白天要打工，晚间全部业余时间，除了睡觉四五小时外，都用于学习。美国青年普遍都热衷于游乐，每逢周末或假日，都外出玩个痛快，但布朗却与之无缘，他把每天的 24 小时都用在做工和学习上。1936 年他获得了化学硕士学位。两三年后，他又获得芝加哥大学博士学位。

大学毕业后，他被芝加哥大学聘任为化学教师。由于有了扎实的化学基础知识，布朗在教学之余还进行研究，取得了很大进展。仅仅几年时间，他发表了 51 篇有独创性见解的论文，在科学界引起广泛关注。1947 年，他被普渡大学聘任为化学系教授，直至 1978 年退休止，他一直坚持边教学边研究，使教学和研究都取得显著成果。

在化学研究方面，他集中在选择性还原上。经过反复研究和实验，他先后发明了还原剂乙硼烷的简化合成法和另一种重要含硼还原剂氢硼化钠。接着，他深入研究，于 1967 年发现有机硼化物不但可以作为高选择性硼氢加成反应的试剂，而且可以用来合成多种有机化合物，使有机硼烷成为有机化学中用途最广泛的试剂之一。这一发现，使化学研究有了新突破，给人类带来了贡献，1979 年他获得了化学诺贝尔奖。布朗在化学方面的重要研究成果，还有对立体效应的研究，他提出立体阻碍问题及对苯衍生物反应的研究，也是很有卓见的。正因为他的成就是多方面的，1957 年他当选为美国科学院院士，1969 年获美国国家科学奖，此外还荣获众多的奖励及称誉。他一生研究不止，发表各种论文 700 多篇和 4 部专著。

布朗一生与教学结下了不解之缘，他自大学毕业后，一直在几间大学从事教学和研究，他把自己的学识传授给学生。亲手培养了 100 多位博士生。由于他在教学上作出了贡献，1960 年被授予普渡大学第一位“卓越教授”。

67、卡夫卡与西方现代文学

卡夫卡 (Franz Kafka) 是奥地利著名小说家，被誉为西方现代派文学的奠基人。

卡夫卡 1883 年出生于奥匈帝国布拉克的一个中产阶级犹太人家庭。他的父亲是个白手起家的批发商，由于经营得法，成为一个有一定资产的商人。他的父亲受犹太传统影响颇深，对儿子管教很严。卡夫卡从小就勤于读书，没有不良嗜好，在小学和中学读书，成绩一直优异，对文学兴趣最浓。1901 年，他考进布拉格德意志大学，专攻文学专业。一个学期后，他又增修法律。

1906 年，他获得法学博士学位。毕业后到一家保险公司工作。

卡夫卡在中学时代就表现出对文学的极大兴趣，当时虽没有发表文章，但他的每篇作文都获得老师的称赞。到了大学读书后，他有机会接触一些作家，特别是与作家布罗德的交往，对他投身文学创作起了决定性作用，甚至使他将文学视为自己的生命，用文学理解生活和寻求自我的途径。

就是从大学开始，他不知劳累地进行创作，即使在疾病缠身时刻，也把写作摆在第一位。先后创作了大量作品，主要有 3 部长篇小说：1912 年发表的《美国》、1914 年发表的《审判》和 1922 年出版的《城堡》。此外，还创作了大量的短篇小说。尽管他一生狂热地写作，写成许许多多作品，但发表的不多，绝大多数留作自我欣赏。1924 年他临终前，曾留下遗嘱要求将他的遗稿一焚了之，并禁止再版他已发表的作品。后来，只是友人违背他的遗愿，他的作品才得以保留和发表。

卡夫卡的作品集中体现出犹太人受到周围世界排犹主义迫害的悲愤状况。他的小说不是直接写犹太人，而是通过塑造那些与犹太人有千丝万缕关系的非犹太人。这些人工作勤恳，却找不到归属和立足点，到处受欺压凌辱，过着漂泊生活。这些人就是犹太人的化身，与他自己的亲身感受的精神压迫有着密切联系。无论是在奥匈帝国，还是在捷克，抑或到德国，处处感觉自己是个异乡人，有一种漂泊孤独感。他耳闻目睹各地犹太人惨遭杀害或得不到平等待遇的现象……。这些慢慢地形成他的个人观念，在他的作品中明显地反映出来。其中最突出的观点是所谓“人的原罪观念”，反映一种人在长期遭受到压抑和迫害后产生的负罪感。它表现那种失去自我支配权的人不能对自己的行为负责，却要承担其结果，所以只能把它归结为人的与生俱来的“原罪”。卡夫卡这种文学观念不同于基督教所宣扬的“原罪”观，而是表达犹太人深受歧视感觉的折射和扩大，并把它扩大到整个人类社会去理解。

卡夫卡只活了 41 年，1924 年去世。但他的文学作品风格独特，揭示西方社会异化现象很深刻。他生活在西方现代派文艺思想潮涌的时期，他的作品塑造出一个个活生生的无根基的、有血有肉的异化人物形象，使这种思潮推向新的高度，故后来人称他为西方现代派文学奠基人之一。

68、免疫学家兰德施泰纳

兰德施泰纳 (Karl Landsteiner) 是美籍犹太人，著名免疫学家，1930年荣获诺贝尔生理学及医学奖。

兰德施泰纳 1868 年出生于维也纳。从小受犹太家庭传统教育，勤学文化。在少年时期他已偏爱医学，因此他读过的医学书籍较多。他读完中学后，于 1885 年考进维也纳大学，专读医学专业。1891 年获得医学博士学位，对医学有了较深的研究。

兰德施泰纳从小立志当名出色的医生，大学毕业后，即到一家医院当医生。他一边从事日常行医，一边从事病理学的研究和细菌学的探索。丰富的实践使他扎实的医学基础知识如虎添翼，研究进展迅速。1900 年，他发现红细胞凝集现象是血清免疫反应的一种表现，这是他对医学研究的新突破。1901 年，经反复研究和实验后，他成功地将人类血液按红细胞质膜上所含糖蛋白的不同而分为 A、B、O 三种类型。1902 年，他又发现了第四类型血型，即 AB 型。1908 年，他第一次运用血清免疫原理，进行临床试验，救活一名垂危的病儿。这一成功，使他名声大振，被医学界誉为医学上的创举。

随着研究的成功而声誉腾升的兰德施泰纳，被很多大学和名医院争相聘任。1908 年，维也纳大学聘请他为病理学教授，在那里他除了从事教学外，用更多时间进行医学研究。后来，荷兰医学院又以优厚条件聘他到该校从事血型的分析实验。他减少了日常教学和行医事务。专心致志地进行研究和实验，结果很快有了新突破，总结出人类血型的检验方法。

1930 年，他因发现人类的主要血型系统及研究出 ABO 血型的检验方法，获得当年诺贝尔生理学及医学奖金。

兰德施泰纳 1922 年至 1943 年，受聘于美国洛克菲勒医学研究所从事病理学研究。1936 年结出新成果，他发表了免疫化学的经典著作《血清学反应的特异性》。1940 年，他又发现 Rh 因子。1943 年兰德施泰纳逝世。从上述的一切过程，可看出这位免疫学家一生都投进了医学研究之中。有志者，事竟成，他获得诺贝尔奖及各种殊荣是必然的结果，是当之无愧的。

69、卡内蒂的文学奖

卡内蒂 (Elias Canetti) 是奥地利犹太人，著名作家，1981 年荣获诺贝尔文学奖。

卡内蒂 1905 年出生于保加利亚北部鲁斯丘克 (今鲁塞)。他的父母虽然不是富裕人家子女，但属有教养的塞法迪犹太人。他们按照犹太人的传统，严格要求自己的子女，从小教育他们要认真读书，要以一技之长生活在人类之林。他们利用晚间和日常一切机会，教卡内蒂学习犹太西班牙语、德语和英语，使幼小的儿子知识面广，能熟练他讲几种语言。

卡内蒂确是一位懂事孩子，他在学校学习成绩优异，文学课尤为显著。他没有因为家庭几次搬迁而影响学习。如 1911 年他随父母从保加利亚迁居到英国，在那里住了 3 年，1914 年至 1916 年又举家搬到奥地利维也纳生活，1916 年底又迁居瑞士苏黎世。作为年幼学习时期的卡内蒂，不但能适应环境，而且语言上也跟上了不同的国度语种，这确是不简单的。这是他的聪明和努力的结果，也为他日后能用多国文字进行写作打下了基础。

1924 年，卡内蒂进入维也纳大学学习，阴差阳错，他却读上了化学专业。不管怎样，经过 5 年的寒窗生活，于 1929 年获得了化学博士学位。说实在的，卡内蒂的兴趣和才华真正在文学方面。所以，他在中学和大学读书期间已开始学习写作。

1928 年他到德国柏林旅游时，会见了作家巴别尔，与这位大文豪的一番谈话，使卡内蒂决定把今后奋斗目标确定于文学方面。后来，他又与作家布洛赫、克劳斯和卡夫卡等交上了朋友，这对他走上创作生涯产生了较大影响。因此，他大学毕业后不是从事化学专业研究，而是开始文学创作生活。

卡内蒂的作品以小说为主，有代表性的作品主要有：1935 年出版的第一部长篇小说《迷惑》，写一个学者被他的贪婪而愚蠢的女佣人所摆布，最后精神失常，自焚而死。卡内蒂此书的创作意图是反映有教养的人受制于无知之辈，影射二三十年代欧洲知识分子的一种现象。他还写了不少剧本，主要有 1932 年出版的《婚礼》、《虚荣的喜剧》(1950 年) 和《确定死期的人》(1956 年) 等，其创作意图是讽刺资本主义社会中人们的自私和生活的放纵、人生不安全感。

在排犹的狂潮中，卡内蒂于 1938 年逃离奥地利，在法国住了一年。1939 年再移居英国伦敦，继续从事他的创作生涯。1960 年他出版了《群众与权势》长篇著作，试图分析法西斯取得统治地位和群众受愚弄的原因。这种创作意图和方法，仍与他的第一部著作有类似之处，企图激起有知识、有能力的人反而受欺弄的反思。这实质上是反映犹太人千百年来四处受迫害的一个缩影。他为犹太人的勤劳智慧而自豪，为此，他大声疾呼：“作为犹太人，我承载着全人类的遗产。”但他对犹太民族长期过着漂泊生活是反感的，这种情绪潜藏在他作品的字里行间。卡内蒂的作品在欧洲颇有读者，1981 年他获得了诺贝尔文学奖。

70、生物化学家尼伦伯格

尼伦伯格 (Marshall Warren Nirenberg) 是美国著名生物比学家, 1968 年获得诺贝尔生理学及医学奖金。

尼伦伯格的父母是犹太人, 本世纪初移居美国, 1929 年生下尼伦伯格。尼伦伯格从小就受到父母的严格教育, 加上自己的勤奋好学, 19 岁已大学毕业, 1952 年获得佛罗里达大学生物学硕士学位。后来, 他又到密执安大学攻读博士, 1957 年获得生物化学博士学位。

尼伦伯格从 1960 年起, 被聘到马里兰州贝塞斯达国家卫生研究所工作, 他选择了基因这个难题, 决心要破译基因密码。经过仅仅一年的日以继夜的研究和实验, 他成功地利用遗传工程技术将细菌转变为烟草病毒蛋白。这一成功向实验室里创造生命迈出了第一步, 并发现了尿嘧啶 U 组成的三字母密码子是一种合成蛋白质的自然指令, 从而打开了用化学方法破译基因密码的大门。尼伦伯格这些发现, 引起了科学界的广泛轰动, 一位年仅而立的青年有这么大的成就; 实属罕见。

1962 年, 尼伦伯格被聘任为美国国家心肺研究所生物化学和基因研究室负责人。继续从事对基因密码破译的研究。在研究和实验中, 他与合作者将人工合成的核苷酸三联体 (即密码子) 载种在核糖体上, 这样人工的核苷酸三联体便会和天然的 mRNA 一样, 从周围介质中捞起完全确定的 tRNA 及相应的氨基酸。经过三几年的努力, 他与合作者合成了 64 个理论上可能的核苷酸三联体, 并用这一方法确定了 64 个密码子的词义。到 1966 年, 他们已全部破译了基因密码, 并列出了密码表。

尼伦伯格在基因方面的研究, 实现了前所未有的新突破。为了表彰他在基因密码破译、蛋白质合成机理等方面的成就, 1968 年, 他和另两名美国化学家霍利和科拉纳共获诺贝尔生理学及医学奖金。尼伦伯格现在才 60 多岁, 他仍精力充沛, 继续进行着研究和探索, 人们正在等待着他的新贡献。

71、卡尔文的“循环”理论

卡尔文 (Melvin Calvin) 是美国的著名生物化学家，1961 年荣获诺贝尔化学奖。

卡尔文是犹太人，他的父母是俄国犹太人，本世纪初在沙俄的排犹活动中，移居于美国明尼苏达州圣保罗，靠打工维持生计。

1911 年生下卡尔文。与众多犹太人一样的认识，卡尔文父母认为“书中自有黄金屋”，不管生活怎么艰苦，他们都要供养自己的孩子读书，卡尔文就是在父母的殷切期望和精心培养下，顺利地读完小学、中学，并进入密执安矿业技术学院学习。卡尔文没有辜负父母的期望，于 1931 年获得了化学学士学位。毕业后，他再到明尼苏达大学深造，1933 年又获得博士学位。

优异的专业学识成为卡尔文的资本，他刚刚获取博士学位后，英国曼彻斯特大学就聘请他到那里从事络合催化作用的研究。两年后，即 1937 年，他又被聘请到美国加利福尼亚大学教授化学。这时，他除了完成繁重的教学任务外，还进行专业科学研究。1947 年，他出任该大学的劳伦斯辐射实验室主任。1960 年，他又担任该大学的化学生物动态学研究所所长。

在加利福尼亚大学工作期间，卡尔文除了教学和其他政务外，他致力于有机分子的结构和性能研究，先后与人合作发表了《有机化合物的颜色》和《有机化学理论》两篇有份量的学术论文。稍后，他开始对光合作用的机理研究。

爱迪生有句名言：“天才，就是百分之一的灵感加上百分九十九的血汗。”卡尔文是个才智横溢的学者，但他在科学上的研究成就是竭尽他的心血和一切宝贵时光而得来的。为了攻克光合作用的机理课题，他日日夜夜工作在实验室，吃住在实验室，拒绝会见所有人，包括他的妻子。经过反复的多种实验和长期的研究分析，终于揭示了植物光合作用的化学步骤，提出了著名的“卡尔文循环”理论，赢得了世界科学界的公认，因此，1961 年他获得了诺贝尔化学奖金。

卡尔文一生从事的研究内容较多，除了上述的项目外，还包括放射化学、有机螯合物及生命起源等等，都取得了较大成果。

72、双料杰出人物尼曼

尼曼 (Yuval Ne'ernan) 是以色列物理学家和政治家，犹太人，1925 年出生于特拉维夫地区一个犹太人家庭。

尼曼是个聪明勤学的人，在出生地读完小学、中学后，先后就读于海法以色列科技大学和伦敦大学。毕业后在巴勒斯坦当水电工程师。1946 年至 1948 年为哈加纳志愿兵，1948 年 6 月加入以色列国防军，由当兵走上官位，历任上尉、少校、中校、上校。

1952 年至 1954 年任总参谋部计划处处长。

1955 年至 1957 年任总参谋部军事情报局副局长。

1958 年至 1960 年任以色列驻英国大使馆武官。

1960 年 5 月，尼曼退役了，在结束军队生涯后转向科学界。1961 年起，他出任索里科原子能研究所中心主任，在那里率领科技人员进行了近 3 年的卓有成效的原子能研究工作。

1964 年至 1965 年他兼任美国加利福尼亚大学理工学院理论物理学客座教授。从 1964 年起，他专职为特拉维夫大学物理系教授，1965 年至 1963 年任该系的系主任。

由于对物理学研究的成果，1968 年美国得克萨斯大学粒子物理研究中心聘请尼曼为该中心的主任，他在那里工作了 3 年。后来回以色列担任特拉维夫大学校长。

尼曼在研究所和大学工作多年，坚持物理研究，取得了较显著成果。如 1961 年，他与另一位科学家共同创立了关于粒子物理的单一对称理论，一举成名，成为世界有名的物理学家。以后，他又有多方面的创见，曾先后获得魏兹曼科学奖、以色列国家科学奖、爱因斯坦物理学奖。他曾被授予以色列国家科学院院士和美国艺术和科学院名誉会员。撰写的理论物理学著作共有 4 部、论文 150 多篇，这些著作对物理学的研究和发展都作出了贡献。

如果说尼曼是军政转向科技的，那似乎不怎么确切。为什么呢？因为从 1973 年起，他又从科技兼任政务了。他先后担任以色列军事情报局局长和国防部长的高级顾问。

1982 年 8 月至 1984 年 9 月及 1990 年 6 月起，曾两度担任科学和发展部部长。他创立了以色列复兴党，任该党的领导人至今。可见，尼曼是位双料人物，不管在军政或是科技方面，都占有一定地位。

73、科学家总统卡齐尔

卡齐尔 (Efraim Kazir) 是以色列第 4 任总统，亦是一位著名的科学家。

卡齐尔 1916 年出生于苏联基辅，1922 年随父母一起迁居到耶路撒冷。在那里读完小学和中学后，16 岁参加了军队，后任连长。复员后，即 1932 年，他进入希伯来大学学习化学、植物学、动物学及细菌学。1937 年获得硕士学位，1941 年获得博士学位，然后留校从事理论化学和高分子化学专业教学。1948 年应邀赴魏兹曼科学研究院从事研究工作，在那里创立和领导了生物物理学专业。1953 年至 1961 年，他任希伯来大学教授，专门从事生物物理教学，同时进行科学研究。

卡齐尔从事的科学研究项目有蛋白质及其结构元素——氨基酸。他在这方面的研究有了新突破，探索出具有蛋白质许多属性的氨基酸链的合成法，证明了蛋白质合成体的生物属性对于化学结构的依赖。1968 年，经过反复研究和试验后，他成为合成非溶解酸、并开辟它们在工业和医学中实际运用途径的首批科学家之一。卡齐尔长期从事多方面科学研究，取得了多方面的成就，1950 年获得了魏兹曼奖金；1959 年获得了以色列国家奖金；1960 年获得洛希尔奖金；他亦是林诺斯特勒姆——朗 (1896—1959，丹麦生物化学家) 金质奖章获得者和克雷布斯 (1900—1981，英国生物化学家) 金质奖章获得者。此外，他还获得阿尔发——欧米茄公司奖章、美国麻省理工学院奖金、日本奖金等等。他是以色列科学院、伦敦皇家学会、美国科学院及其他多个国家科学院的院士，亦是以色列国以外的多间大学的名誉博士，包括哈佛大学、剑桥大学、苏黎世大学、布宜诺斯艾利斯大学，卡齐尔在科学方面取得成就和影响可见一斑。

也许是“学而优则仕”或是其他原因，卡齐尔这位典型的学者于 1973 年至 1978 年当选为以色列第 4 任总统。卸任后，他还是返朴归真，从事他的科学研究。从 1978 年底起，他到魏兹曼科学研究院和特拉维夫大学工作，从国家政坛最高峰回到最基层的科研部门，亲自执笔搞研究。

1982 年起，他主持特拉维夫大学生物工程专业，除了研究外，有时还给学生上课，真是一位能官能民的典型。

74、化学家总统魏兹曼

魏兹曼 (Chaim Weizmann) 是以色列国的第一任总统，亦是著名的化学家。

魏兹曼 1874 年出生于俄国平斯克省莫托尔的一个犹太人家庭。父母生育了众多子女，他在 15 个子女中排行第三。他父亲是个木排浮运工人，收入不多，再加上子女成群，家庭生活十分艰难。父亲长期在野外工作，无论风吹雨打还是烈日暴晒，都得坚持工作，终于积劳成疾，很快死去了。

魏兹曼自知家庭生活困苦，从小奋发图强，1892 年在俄国平斯克读完中学后，到德国柏林去谋生。在柏林期间，他坚持一边工作，一边读书，没有荒废自己的学业。由于工作和读书同时进行，他与社会接触面广了，逐渐受到当时兴起的犹太复国主义思想的影响，他也投身到运动中去，并逐步形成自己的观点。他虽然未参加 1897 年在瑞士巴塞尔召开的第一届犹太复国主义者代表大会，但一年后，他已经是第二届犹太复国主义者代表大会的代表了。

尽管参加了各种犹太复国主义活动，魏兹曼没有放松自己的学业，1898 年，他获得了博士学位。大学毕业后，他在瑞士日内瓦大学当助教，从此开始了他的学术生涯，亦是从这个时候起，他开始了把社会活动与学术结合的千里之行。

1906 年，魏兹曼到英国曼彻斯特大学从事研究工作。他在积极参加犹太复国主义者活动的同时，十分注重学术研究。经过长期的探索，他在第一次世界大战期间，发明了弹药生产必不可少的丙酮的新工艺。这项发明受到英国政府的高度评价，帮助他同英国政府部门，其中包括若干部长建立联系。在第一次世界大战中，犹太复国主义组织总体上持中立态度，魏兹曼和英国其他犹太复国主义者一起，利用他与政府的关系，力图唤起英国政府对犹太复国主义的兴趣。犹太复国主义者代表大会于 1917 年 11 月 2 日发表的《贝尔福宣言》，其中有关在巴勒斯坦建立犹太民族家园的提法，获得了英政府赞同。

1918 年，魏兹曼还率领英国政府派往巴勒斯坦的一个犹太复国主义委员会，研究未来移民和国家发展的前景。此外，魏兹曼在英国政府的支持下争取到费萨尔承认犹太复国主义者对巴勒斯坦的要求，经过 30 多年的复杂曲折的活动，魏兹曼于 1949 年 2 月被以色列议会选举为该国的第一任总统。由于他年迈多病，已不能够从事正常国务活动，魏兹曼于 1952 年 11 月 9 日去世。根据他的遗嘱，他被安葬在雷霍沃科学院他的住宅花园中。

魏兹曼的一生，除体现了 20 世纪头 50 年的犹太史外，还体现出他对科学研究的执着精神。他出版的主要著作除了自传《经历和错语》外，还有大量涉及化学各个领域的著作。他一生获得了近 100 个工业部门运用各种化学工艺和流程的专利。当今以色列的“魏兹曼科学研究院”就是基于魏兹曼对科学研究的贡献，于 1944 年以其名字命名的，并作为他 70 寿辰的献礼。

75、生理学家卡茨

卡茨 (Sir Bernard Katz) 是英籍著名生理学家，1970 年获得诺贝尔生理学及医学奖金。

卡茨 1911 年出生于德国莱比锡的一个犹太人家庭，在莱比锡读完中学后。1930 年进入莱比锡大学攻读，1934 年获得该大学的医学硕士学位。这期间，正是德国纳粹疯狂推行反犹政策时期，许多犹太人受到迫害，连著名的犹太科学家爱因斯坦也未能幸免，他们不得不流亡国外。目睹这种残酷现实，卡茨于 1935 年也离开德国，到英国去谋生。不久，他加入了英国国籍。

到英国后，卡茨半工半读，在伦敦大学渡过了几年。在学习过程中，他受到了诺贝尔生理学及医学奖获得者希尔教授的指导和帮助，进步很快。

1939 年，获得了伦敦大学博士学位。毕业后，为了探索新的研究领域，进入澳大利亚一间由埃克尔斯领导的实验室从事研究，他研究的题目是神经肌肉传递现象。

第二次世界大战爆发后，他在澳大利亚皇家空军服役。1946 年回到英国，在希尔实验室重新开展他的神经刺激和传导的课题研究。卡茨凭着扎实的专业基础知识和刻苦钻研的精神。经反复研究和实验，1947 年，终于以实验方式证实了自己提出的电膜流的产生是由于在神经活动中有钠离子迅速流入神经细胞膜内及钾离子流出膜外的假说。这一发现是神经生理学研究史上第一次把生物物理学与生物化学有机结合起来的成功范例，卡茨的名声因此大振。卡茨继续深入探索研究，1950 年，他与合作者一起从事神经肌肉接头处的信息传递机理研究。经过 10 多年的研究和实验，终于揭示了神经介质从神经末梢释放的机制，这又是人类医学史上的新发现。因此，他与瑞典和美国科学家奥伊勒和阿克塞尔罗德共获 1970 年诺贝尔生理学及医学奖金。

从 1952 年起。卡茨担任伦敦大学生物系主任和教授，是英国皇家学会会员、副主席。1969 年封为爵士，是美国艺术科学院和科学院外籍院士。他发表了许多有较高学术水平的著作，主要有 1939 年的《神经的电刺激》，1969 年的《神经传递介质的释放》。

76、诺贝尔化学奖得主穆瓦桑

穆瓦桑 (Henri Moissan) 是法国著名化学家，1906 年诺贝尔化学奖获得者。

穆瓦桑 1852 年出生于法国巴黎的一个犹太家庭，由于家庭生活清贫，非常艰难地读完了中学，不得不辍学到社会打工。穆瓦桑没有因失去进入大学读书机会而灰心，相反，更增强了他自学的信心和毅力。他想起古希腊物理学家阿基米德的一句名言：“只要给我一个支点，就能使地球移动。”有信心实现自己的奋斗目标。

歌德说得对：“伟大的人物在限制中才能表现自己。”穆瓦桑从少年开始就特别喜爱科学，他认为“支点”到处都有，问题是自己是否善于发现。他的工作是在一个化学实验室当勤杂工，专门给科技工作人员清理垃圾和送水送物。穆瓦桑就是抓住这个“支点”，除完成本职工作，时刻注意科技人员的科研过程，自学有关化学知识的书籍。当科技人员休息或空闲时，主动前去交谈或请教问题。

实验室的科学工作者发觉穆瓦桑聪明好学，为人诚恳，工作勤快，都喜欢他，慢慢将他收为学徒。三两年功夫，他成为一位有较高水准的化学科技人员。

1879 年，实验室的人员出自对穆瓦桑的关心，推荐他到巴黎农艺研究院从事无机化学研究。果然不辜负推荐人的希望，他研究出铁类金属的氧化的成果。穆瓦桑再接再厉，继续努力，阅读了大量的科技书籍，然后着手对氟进行研究。

1886 年，这位只有中学文凭的 34 岁青年，被巴黎药物学院聘请为毒物学教授。除完成学院有关的教学任务外，他继续从事对早已开展的氟方面的研究。一年后，通过电解氢氟酸中的氟化钾溶液，制出活性极强的气体氟。接着，他对这一元素的性质以及与其他元素的反应作了充分的研究。

1892 年，发明了高温电气弧光炉，汽化了一些过去一直被认为不能熔化的物质，并制出很多新的化合物，为化学研究的深入破除了一道障碍，这无疑是一种新贡献。

1894 年，他又发现钻石是一种在高压下结晶的碳，并声称可在电弧炉中进行人造钻石的合成。

1900 年起，穆瓦桑被聘任为巴黎科学院教授，坚持在授课之余进行科学研究。并撰写了大量的论著，已发表的化学著作有《电气弧光炉》、《氟及其他化合物》、《无机化学教程》五卷本等。1906 年，他因分离出元素氟，发明了电气弧光炉而荣获本年度诺贝尔化学奖金。穆瓦桑只活了 55 年，于 1907 年逝世，但他短暂的一生是极不平凡的。

77、“设计之父”卡恩

卡恩（Albert Kahn）是美国建筑设计师，被称为“当时世界上最优秀的工业建筑设计师”和“现代工厂设计之父”。

卡恩 1869 年出生于德国的一个犹太家庭，由于家庭经济不支，中学未读完就不得不中途辍学了。

12 岁那年随家人移居美国。聪明伶俐的卡恩没有因家穷而放弃求知的欲望。他要求父亲把高中的课本买回来供他自学，他的父亲满足了他的要求。

一年后，卡恩连在家自修功课的机会也几乎没有了，沉重的房租和生活开支仅靠父母的微薄收入是承担不了的。因此，卡恩也要工作才能支撑家庭的起码开支。经过一番寻找，终于在一间建筑设计院找到一份杂工做。虽然只有 13 岁多，但卡恩个子长得高大，设计院的老板以为他已成年，所以答应收下他做些勤杂工作。

象其他众多的成功犹太人一样，卡恩在这建筑设计院工作非常卖力。他认为自己已找到了一个生存和发展的“支点”了，以后能不能创出一番事业，关键不在工种和客观条件，而在自己。因此，他每天除了出色的做好本职工作外，常常主动去做些份外工作，设计院的老板和员工看在眼里，想这孩子真不错。

除了工作外，卡恩十分注意学习，在日常工作中，他时刻注意着设计师是怎么进行工作的，一有机会就认真审阅有关的图纸和说明。下班后，到书店购买一些有关建筑设计的书籍回家阅读。每逢假日，除了在家读建筑书籍外，有时还跑到图书馆去查阅资料。经过一年多的学习，他对建筑设计已有较全面的认识，老板升他为办事员。这样，卡恩涉足建筑设计已迈开了第一步，此后，他更是如饥似渴地学习和钻研这方面的知识和技术。

几年后，《美国建筑师》杂志举办设计大赛。卡恩看到这则消息后跃跃欲试。经过一番思考和设计，他暗地里寄上自己的参赛设计作品。三个月后，他欢喜若狂，该杂志公布他中奖了。他获得 500 美元奖金，并获得去欧洲学习一年建设学的机会，有关一切费用由该杂志提供。家里人为了儿子的初步成功而高兴，建筑设计院的同事们也纷纷祝贺他。

卡恩到欧洲学习回来后，进步更快，并已形成自己的设计风格，他决定自己开办建筑设计事务所。

1903 年，他承办了密歇根大学的新工程学大楼的设计，获得了社会大众赞誉。第二年，他又受帕卡德汽车公司委托，设计一座汽车工厂。卡恩大胆创新，突破传统的做法，以钢筋混凝土框架结构取代长期来使用砖瓦结构模式。这样改革，使建筑坚固美观，适应现代大规模的厂一房生产要求。从此卡恩名声大振，全国各行业的建筑设计都慕名而来。这样，卡恩的设计事务所很快发展成为美国最大的设计事务所。

卡恩在盛名之下没有驻足不前，他继续发动员工不断创新，保持自己的竞争力。以后，他的设计事务所先后推出“整体屋顶下”式厂房、“整体地面上”式厂房等等，都是当时世界上最先进的。由于卡恩的设计最具先进、实用、牢固、美观的特点，美国大多数汽车公司和大企业的主要建筑设计都委托卡恩设计事务所办。他还接受世界几十个国家的工业厂房设计，前苏联曾先后委托他设计了 520 多座工厂。卡恩于 1942 年逝世，据统计，他一生共设计的工程超万项，仅福特汽车公司就请他设计了近千项工程。因此，人们

称他为“现代工厂设计之父”也不算过份。

78、魔术大师霍迪尼

霍迪尼 (Harry Houdini) 是美国著名的魔术大师，他的魔术不但倾倒美国观众，在全世界也享有较高声誉。他虽已去世近 70 年，至今人们还回味他的魔术，至今还未弄清他的魔术“魔”在哪里。

霍迪尼 1874 年出生于美国威斯康星州阿普尔顿的一个犹太家庭。聪明好动的霍迪尼原名叫埃瑞奇·韦斯，霍迪尼是他后来成为魔术师才取的名。7 岁那年，他父亲带他去观看马戏，幼小的霍迪尼没有象其他小孩那样被动物的各种表演吸引，他为魔术师的表演所倾倒。看完表演后，他不断问父亲：为什么那魔术师可以从一个空箱里拿出一只鸽子的？为什么那魔术师可以将一张白纸变成一张 100 美元的货币的？……父亲被问得哑口无言，最后只好说：“那是魔术，如果我们能够知道他的秘密，他的表演就没有人看了。”

霍迪尼很不满意父亲的答复，他决心要对魔术进行探秘，弄清“魔”在哪里。从此，他萌发了学习魔术的念头。每逢有马戏演出时，他都要去看，而且要坐在最前排。意在看清魔术的表演。后来，他干脆走进舞台后面，找魔术师问个究竟。马戏团的演员看见这个幼稚可爱的小孩如此天真烂漫，很快就和他交上了朋友。霍迪尼得寸进尺，索性要求进团工作。他的父母抵不过他的强烈愿望，亲自到马戏团求请收下他儿子当学徒。

霍迪尼实现了愿望，他先后在马戏团学过手技、走钢丝、空中飞人等。俗语有说，台上一闪，台下数年。观众看见演员精彩的表演眨眼而过，但须知道，演员在台下是经过数年乃至更长时间的艰苦练习得来的。霍迪尼不怕任何艰苦，学一门，苦练一门，大演员们无一不为这小孩的坚韧意志所感动。霍迪尼进入马戏团学艺，主要是为了魔术。所以，他更多地向魔术师靠拢，慢慢探知到各种遁术的奥秘。

随着年纪增长，经验也丰富了，技巧更熟练。他开始自己研究和探索手铐、脚镣和各种锁闭的容器的性能和怎么从这些器具中解脱出来。经过几年对锁的性能和制作的深入研究，他找出多种解遁办法，这些办法不但令普通大众无法理解，连制锁专家也会莫名其妙的。

霍迪尼根据自己对锁的研究成果，设计出各种与锁相关的魔术。经过熟练无误的演习后，他得到总指挥的同意，开始登台表演。在正式登台表演前，他自己取了一个艺名，即霍迪尼，这是取自他崇拜的法国魔术师罗贝尔——乌丹之名。最初，霍迪尼的表演登不了大雅之堂，因为他未有名气，只是在一些酒店、小地方作巡回演出。观众看过以后，对这位年青的魔术师的精彩表演赞口不绝，反复观看。这样，霍迪尼这个名字不胫而走，几乎老幼皆知。到 20 世纪初，霍迪尼已成为举世公认的魔术大师了，他的表演专在大雅之堂。随着名气的提高，观众也多了，他的收入也水涨船高，很快成了富豪。

霍迪尼的遁术表演达到炉火纯青，天衣无缝水平，令观众叹为观止。如他表演将自己手脚用铁锁锁住，再让人将他放进一个箱子，再把箱子锁上，整个投入河中。几分钟后，他从中逃脱，游出水面，使观众惊讶不绝。他也表演过给自己戴上手铐脚镣，然后关入监狱牢房，同样几分钟后逃脱出来。他的精湛技术引起众多人研究，专家们研究结果，把他的特技归功于他的坚持体力及略带弓形的腿。由于霍迪尼的魔术绝技秘而不宣，又不传给别人，至今仍不为世人所知。

霍迪尼本身的魔技虽使世人不解，但他却留下了他解开别的魔术大师之

谜的著作。如他著的《揭开罗贝尔——乌丹的真面目》、《奇迹传播者及其他方法》和《置身妖魔鬼怪中的魔术师》等，均解开一些魔术的奥秘。

79、法官兼作曲家弗兰克尔

弗兰克尔(Wolfgang Fraenkel)是德国的法官兼著名作曲家、教授。1897年出生于德国柏林的一个犹太家庭，一直在柏林读小学、中学。之后进入柏林克林德沃特——沙尔文音乐学院学习，后来又回到柏林大学攻读法律。

毕业后，弗兰克尔在柏林当法官，一直做了近10年，成为当时柏林颇有名气的法官。希特勒上台后，猖狂的反犹活动使弗兰克尔也不能幸免于难，他被关进了集中营。获释后到了我国上海，在上海工部局乐队（上海交响乐队前身）任中提琴手，同时在国立音专（现上海音乐学院）理论作曲组任教，亦曾到南京国立音乐院兼课。他在中国讲课的课程，有阿诺德·勋伯格的和声体系与恩斯特·库尔特的线条对立理论。这些新颖的作曲手法都是由他第一次介绍到中国来的，使中国音乐界和学生大开眼界，对中国音乐发展产生了深远的影响。

1947年，弗兰克尔到美国定居，受聘为好莱坞的历史影片配乐，从事音乐作曲，同时兼职洛杉矶乐队指挥。弗兰克尔是个音乐的多面手，他创作的作品形式多样，有歌剧、弥撒曲、康塔塔、协奏曲、奏鸣曲、四重奏、五重奏、声乐与乐队曲等等。多数作品是在德国和美国时创作的。弗兰克尔1983年在美国逝世。

弗兰克尔的音乐艺术造诣精深，他的钢琴弹得很出色，音色清脆悦耳。他的弦乐拉得很卓越，声韵宏亮柔和。他在上海工部局乐队本职是拉中提琴，但当小提琴声部缺人时，他可以改拉小提琴，随时可补场，且拉得十分精彩。他的各种形式作品都富有新意，艺术格调高。他在教学中善于深入浅出，使学生爱听易懂。

弗兰克尔身为一位法官，却在音乐方面取得如此惊人的成就是难能可贵的。他有不少作品获奖。如第三弦乐四重奏在比利时的列日音乐节获伊丽莎白女工奖，《交响乐箴言》曾在意大利的米兰市国际比赛中获得首奖。

弗兰克尔的成功是靠辛勤磨炼出来的。他从小喜爱音乐，大学时既学法律也学习音乐，要比别的同学付出双倍的时间和功力。在从事法官工作中，不断地搞音乐创作，牺牲了很多休息时间。人们称赞他记忆特别好，这除了天聪外，主要是锻炼出来的。“人的差异产生于业余时间”，这是成功的奥秘。

80、诺贝尔和平奖得主卡森

卡森 (Rene Samuel Cassin) 是法国著名法学家，社会活动家，诺贝尔和平奖获得者。

卡森 1887 年出生于法国巴荣纳的一个犹太家庭，读完中学后，就开始学习法律、文学、经济等专业。他先后在巴黎大学文学院和法学院学习，花了近 10 年时间攻读法学、经济学、政治学、文学，获得了法学、经济学、政治学三个博士学位。

毕业后，他通过考试，取得了在法学院任教资格，继而在巴黎大学和里尔大学的法学院从事教学。在几年的教学中，他专心研究法学，学识大为增进。第一次世界大战爆发后，他加入法国军队。

1924 年至 1938 年，他先后出任国际联盟大会和日内瓦裁军会议的法国代表。满任后在法国国立海外学校任教，不久又在海牙国际法学院和日内瓦大学国际高等研究所工作，进一步加深对国际法学的研究。

第二次世界大战期间，卡森加入戴高乐收复国土阵线，负责司法和教育方面的工作，曾代表戴高乐与英国政府举行秘密谈判，导致英国正式承认戴高乐为自由法国的领袖地位。法国解放后，卡森历任法国最高行政负责处理立宪问题的法院副院长、国立行政学院院长、高等仲裁法院院长、法国驻联合国代表，他的工作范围大多与法学相关。

卡森代表法国政府参加过许多国际事务活动。他参加过创建联合国教科文组织的工作；1945—1952 年，他兼任法国驻教科文组织的代表；1946 年起，一直是联合国人权委员会成员，后任该委员会主席，参加起草世界《人权宣言》；从 1959 年起，出任欧洲人权法院的法官、院长（1965—1968）。他还获得许多法律机构的名誉头衔，如国际关系研究所所长、世界犹太人联盟主席、国际犹太法学家组织名誉主席。

卡森有不少著作，如 1951 年出版的《世界人权宣言及人权现状》、1952 年出版的《行政法院 50 年》、1972 年出版的《思想与行动》等。他亦创办过《研究与文献》、《人权》等杂志。

1968 年，为了表彰他在保卫世界和平和维护人权方面的贡献，特授予他诺贝尔和平奖金。卡森 1976 年逝世。

81、物理学家霍夫斯塔特

霍夫斯塔特 (Robert Hofstadter) 是美国著名物理学家，诺贝尔物理学奖金获得者。

霍夫斯塔特 1915 年出生于美国纽约的一个犹太家庭。由于家庭经济不佳，霍夫斯塔特很艰苦地读完小学和中学。俗语讲，穷人的孩子早当家。霍夫斯塔特十分懂事，从小就勤恳读书，成绩一直优异。他凭着优秀成绩获奖学金读大学，于 1938 年获得物理学博士学位。

霍夫斯塔特从中学时期已对物理学产生了浓厚兴趣，进入大学后专攻这个专业，进步很快，并开始对红外线光谱和闪烁计数器进行研究。1940 年至 1946 年间，他先后被聘到宾夕法尼亚大学哈里森研究所、美国国家标准局、纽约诺尔登实验室等从事红外线研究，进一步发展他在学生时期的研究项目。同时还对光电导性、晶体、闪烁计数器开展研究，取得了较大进展。1950 年，他受聘到斯坦福大学任教，在教学之余，对原子核结构进行测量和探索。经过近 7 年时间的研究和探索，于 1957 年首次发现并证实质子和中子具有同样的大小和形状，其中心都有一个带正电荷的核心，核心外有两层介子云，质子的两层介子云都带正电而中子的介子云带负电荷，因此使中子整个净电荷为零。

霍夫斯塔特对质子和中子的研究成果，是物理学的新发展，因此，1961 年他与德国物理学家穆斯堡尔共获诺贝尔物理奖金。

霍夫斯塔特对物理学研究，除上述的项目外，还有众多的课题。他先后发表了 200 多篇学术水平极高的论文，许多部专著。如 1960 年，他与赫尔曼合著了《高能电子散射表》、1963 年他自己著作的《原子核与核子结构》等书，是很有份量的。

霍夫斯塔特由于在物理学研究取得了卓越成就而获得了诺贝尔奖外，还有众多的荣誉，如当选为美国及其他许多国家的科学院院士或荣誉院士。

82、生物学家卢里亚

卢里亚 (salvador Edward Luria) 1912 年出生于意大利一个犹太家庭，1969 年获得诺贝尔生理学及医学奖金，是著名的生物学家。

卢里亚读完中学后，在意大利都灵市大学学习医学，1935 年获得医学博士学位。大学毕业后，他到法国巴黎巴斯德研究所学习噬菌体研究技术，取得一定进展。第二次世界大战发生后，为了逃避反犹的迫害，于 1940 年到了美国，加入了美国国籍。

卢里亚是位热衷于噬菌体研究者，到了美国后，千方百计寻找机会实现自己的奋斗目标。在朋友的介绍下，认识了美国著名物理学家德尔布吕克。后来把他推荐到美国噬菌体研究小组。从此，卢里亚开始了与德尔布吕克和另一位生物学家赫尔希一起合作研究噬菌体。1942 年，他与该小组其他成员用电子显微镜拍摄出有史以来第一张噬菌体照片，证实了科学家对噬菌体形态的描述。后来他还分离出对于噬菌体有抵抗力的大肠杆菌的变种，证实了细菌的变异。1945 年，他与赫希共同研究，又证实了噬菌体自发突变株的存在。

卢里亚在取得上述一系列的研究成果后，继续深入研究和探索，1951 年完成了对噬菌体生长时自发变异过程的分析。由于卢里亚及他的合作者的研究成就，使到当时的微生物遗传学产生了新的飞跃。卢里亚从此名声大振，1960 年被选为美国科学院院士，获得了多种奖励和荣誉。1969 年，他与德尔布吕克、赫尔希因对噬菌体的研究取得了卓越的成就而共获诺贝尔奖金。

卢里亚在从事研究中，发表了许多有份量的著作。他撰写的《普通病毒学》已成为病毒学科的经典著作，至今仍为大学教材。他自 1960 年起在美国麻省理工学院执教，一直坚持教学、研究、写作“三结合”，他曾是许多学术刊物的定期撰稿人。1974 年，他还兼任麻省理工学院恶性肿瘤研究中心负责人，开展他的新项目研究工作。

83、诺贝尔和平奖得主弗里德

弗里德 (Alfred Herman Fried) 是奥地利犹太人, 1864 年出生于维也纳。由于家庭生活不济, 15 岁已辍学, 到一家书店去打工, 以维持家庭生活。

弗里德是个勤劳好学的少年, 除了做好卖书的各项服务工作外, 把握书店有利的机遇, 一有空闲就阅读各类书籍。因此, 他的文化知识得到迅速提高。几年后, 他到德国柏林去谋生, 凭着他在书店工作期间学习到的知识, 经考核后被一家报纸出版社录取, 让他从事新闻采编工作。

弗里德在博览群书中, 受到奥地利著名女作家苏特纳《放下武器》一书影响最深, 该书主张人类和平, 反对战争。弗里德从青年时代起, 就决心献身于和平运动事业。经过在报社几年的工作, 弗里德积累了办报刊的一些经验, 同时也积蓄下一点钱。1891 年, 他决心独立创办刊物, 以小说《放下武器》之名定为自办刊物的名称, 同时聘请女作家苏特纳任编辑。该杂志以宣传和平为宗旨, 发行以后, 颇受欢迎。1892 年, 他又创建德意志和平协会, 发动主张和平的人士参加该协会。同时, 他又创办《期待和平》刊物。在弗里德的领导和主办下, 该刊物成为当时欧洲和平运动最有影响的一份杂志, 发行量很大。1901 年, 他创建国际新闻协会, 并以该协会名义出席了在瑞典斯德哥尔摩召开的和平大会。他提醒人们: 和平运动绝不能陷入空想, 而应该有坚实的基础。他主张, 以建立国际仲裁机构、国际新闻局、世界议会等能够有效行使职权的国际组织的方式, 实现国与国之间的和平。

弗里德积极四出活动, 宣传他的主张, 参加各种会议。他先后担任过瑞士伯尔尼国际和平局的委员, 中欧国际仲裁组织的秘书和国际和平报业联合会的秘书长。第一次世界大战爆发后, 他坚决反对德国战争政策, 移居瑞士, 在那里参与出版《国际谅解和缓冲国家组织报刊》, 为争取当时的和平而努力。

弗里德 1921 年去世, 他一生为宣传和平写了大量文章, 主要作品有《和平运动手册》、《战争日记》、《当前的国际生活》、《泛美》、《全世界对尼尔赛和约的抗议》等。1911 年他与荷兰法律学家阿赛尔共获诺贝尔和平奖。

84、德国犹太人的沧桑

德国的犹太人历史悠久，为德国的经济、科技、文化进步作出了重大贡献。但是，犹太人蒙受的迫害，最惨重的是在德国。

据文献记载，公元4世纪德国科隆已有犹太社区了。10世纪的文献中提到犹太人的德国定居点。犹太人最早随同罗马军团来到德国，专门从事贸易，住在罗马人兴建的莱茵河畔的一些城市中。

11世纪，德国南部出现了犹太社区，到13世纪，犹太社区延伸到慕尼黑、柏林等地，犹太人的经济不断壮大发展。到13世纪末，随十字军东征时期成长起来的德国商人，仗势排挤犹太人，组织城市行会阻挠犹太人从事手工业，在经济活动中迫使犹太人从事放贷业务。由于基督教徒禁止放高利贷，而犹太人在走投无路的情况下，只好从事放贷职业。这样，造成社会上很多人对犹太人的憎厌（德国人绝大多数为基督教徒）。因此，到14世纪，德国的300多个犹太社区被摧毁，德国大部分犹太人赶出德国或被消灭。这是犹太人在德国第一次遭受惨重迫害。

德国由于发展经济的需要，过了几十年又不得不邀请善于经商的犹太人回来。到15世纪，德国许多原来的犹太社区恢复了，很多犹太人重返他们被驱逐的地方重操贸易和金融行业，掌握了德国南部的葡萄酒、农副产品、皮毛、亚麻等贸易领域。德国当权者执行重商主义政策，对犹太人特别是拥有资本和丰富的商业经验和银行经验的犹太人的经济活动感兴趣，他们甚至邀请犹太人进入自己的领地发展工业和内外贸易。尽管放开了一些，但对犹太人的经济活动仍有诸多限定。

到18世纪，在法国革命和拿破仑战争的影响下，德国的犹太人逐步得到与德国本土民族一律平等的待遇，此时，犹太人的经济力量迅速发展。但不久又因旧王朝的复辟，这种权利又失去了。

19世纪，德国犹太人在经济和社会领域中获得了较大发展。该世纪末，大部分犹太人住在大城市，属于德国的富裕阶层。这个时期犹太人除了从事商业和金融业外，还有不少犹太人涉足发展德国工业，在文化科学事业方面也有众多杰出人士，充分显示出犹太人在德国的作用。如科学家科亨和胡塞尔，哲学家和社会学家齐美尔（1858—1918），数学家坎托尔（1845—1918）和闵科夫斯基（1864—1909），医生和细菌学家彼·欧利希（1854—1915，1908年获诺贝尔奖），化学家弗·哈伯（1866—1934，1908年获诺贝尔奖），画家李卜曼，作家茨韦格、路德维希·福伊希特万格，戏剧家和导演赖因哈特等等，均是当时德国出类拔萃的犹太人。

到19世纪70年代末期，德国出现了反犹活动，使犹太人在德国的比例逐步减少。如1871年德国犹太人占全德国人口的1.23%，1890年只占1.15%，1910年则为0.95%。

在两次世界大战期间，德国犹太人的历史分为两个阶段：第一阶段为1918—1933年，犹太人的经济和文化繁荣；第二阶段从1933年开始，是遭到最严重破坏和消灭的时期。纳粹执政开始（1933年1月30日），犹太人被从经济、社会和文化生活的一切领域中驱逐出去，迫使大量犹太人大逃亡。据国联的官方统计，1933年—1939年，共有32.9万犹太人离开了德国。到1939年5月，德国只剩下21.4万犹太人。在第二次世界大战中，希特勒下令通过肉体消灭“最终解决”犹太人问题，把德国宣告为“净化犹太人”的

国家，大规模地没收了犹太人的财产。据统计，死于希特勒集中营的犹太人有 16—18 万人。战争结束后，到 50 年代初统计，德国剩下的犹太人只有 1.2 万左右。从二次大战后至今，德国犹太人生活安定，与德国人民之间的关系友好，但人数增长仍不多，到 1980 年只有 2.77 万人，并有不少犹太人已与异族通婚了。

85、心理学家弗洛伊德

弗洛伊德(Sigmund Freud)是奥地利著名的医生和心理学家,是心理分析理论的创始人,他的理论发展成为世界闻名的弗洛伊德主义。

弗洛伊德 1856 年出生于奥地利弗赖堡的一个犹太商人家庭,由于家庭生活宽绰,他能够得到较好的学习条件,中学毕业后,进入维也纳大学学习医学。大学毕业后到一家医院工作,并进行脑神经系统疾病的研究和精神病患者的心理分析。经过几年研究,虽有较大进展,但未有新的突破。于是,他在 1885 年到法国巴黎向著名神经病学家沙尔可请教,跟随这位名师学习了一年。

1886 年回到维也纳后,他开始与生理学家布鲁尔合作,研究歇斯底里病及其治疗办法。经过 5 年的研究和对临床病例的分析,于 1891 年得出结论:精神病人的症状是被压抑冲动的代表物。再经过 4 年的艰苦研究工作,他们两人合作出版了专著《歇斯底里研究》。

弗洛伊德继续对这个课题进行深入探讨,6 年后他写成一本引人注目的专著《释梦》。他在著作中把梦作为自己理论体系中的一个研究焦点,开展了全面的分析。不久,他又以通俗形式写成一部著作《日常生活的心理病理学》,用抑制论来解释日常生活中所发生的一些普遍事件,使心理学推进了一大步。

弗洛伊德沿着心理学的轨迹继续研究探索,频频结出成果。《性欲理论三讲》(1905 年)、《心理分析导论》(1910 年)、《超越享乐原则》(1920 年)、《群众心理学和人类“自我”的分析》(1921 年)、《自我和本我》(1923 年)、《文明及其不满》(1920 年)、《图腾和禁忌》(1913 年)、《摩西与一神教》(1939 年)等等著作相继问世,每一论著都有新的见解,在心理学上攀上一个新的高度。

弗洛伊德的心理学理论核心是“里比多”的学说,即关于人的性欲冲动的学说。他的理论观点,认为人的行为和心理活动并不受客观社会物质生活条件的规定,而是由某种神秘的、先天的,即本能的欲望冲动所决定。他还把人的心理结构分为“本我”、“自我”和“超我”三个部分,并认为本我即无意识的欲望冲动,这是最根本的东西,它是人的先天的本质,人的心理的根本要素。而自我和超我是后天的。在他的著作里提出了对精神病的治疗方法,归结为“精神发泄法”或“自泄法”,其中包括“自由联想法”,即让精神病患者解除顾虑,放松思想,任意联想。

弗洛伊德把他研究的心理学理论应用到社会现象中去。他认为人类的历史是一场“爱神”与“死神”互相斗争的有节奏的戏剧,而战争的根源就在于人的天生的死亡本能。其理论认为战争是与人类共存,不可避免的。但他又声明自己是个和平主义者,反对战争,并把和平主义者定义为放弃了本能的满足和冲动而代之以高尚目的的人。弗洛伊德于 1939 年 9 月 26 日去世。他的心理学理论观点有许多独创见解,引起了科技界广泛注意。但他的观点也引起了争议,有许多不为人们所接受。

86、生理学家加塞

加塞 (Herbert Spencer Gasser) 是美国著名生理学家和教授, 1944 年获得诺贝尔生理学及医学奖金。

加塞 1888 年出生于美国威斯康星州普拉特维尔, 父母均是犹太移民。加塞一直在威斯康星州读书, 1906 年进入威斯康星大学学习。加塞从小受父母严格教育, 勤奋攻读, 成绩一贯优异。他读大学时, 得到著名生理学家厄兰教授的赏识, 对他的学习给予了指导, 使他学业进步很快。

大学毕业后, 加塞决心进医学院再深造, 他坚持一边担当助教工作, 一边参加学习。两年后, 他转到霍普金斯大学医学院攻读博士, 师从生理学家豪厄尔格教授。两年后, 他获得了博士学位, 受聘到圣路易斯华盛顿大学任教。他与厄兰格教授共同在游离的哺乳动物神经纤维中传导的电冲动研究中, 曾用自制的阴极射线示波管进行观测试验, 结果清晰而准确地展示了神经的电脉冲。以后又经几年的研究和试验, 于 1924 年成功地将示波器用于生理学研究, 在荧光屏上展示放大的神经冲动, 从而证明不同的能传导痛、冷、热等感觉的特殊神经纤维的存在, 以及这些神经纤维的功能。这些前人未有的发现和应用, 对人类生理学是一种重大贡献, 因此, 他与厄兰格共获得 1944 年诺贝尔生理及医学奖金。

加塞曾先后受聘于康奈尔大学医学院和洛克菲勒医学研究所, 1936 年主编有国际影响的《实验医学杂志》。他一生创作了大量著作, 共计有各种论文 113 篇。他与厄兰格合著的《神经活动的电信号》是高水准的学术论著, 被誉为神经学领域的经典著作。由于在科学上的杰出成就, 加塞被英国皇家学会选为外籍会员, 1954 年获得美国考勃尔奖。

加塞于 1963 年逝世, 终身未娶, 将一生都奉献给科学事业。

87、著名学者聪茨

聪茨 (Leopold Zunz)，德国著名的犹太学者，犹太文学史家，犹太教学科奠基人。

聪茨 1794 年出生于德国德特莫尔德的一个犹太人家庭，一直在德国读书，1821 年获得哈雷大学博士学位，后又进入柏林大学研究古典文学和历史。

聪茨虽然生于德国，长于德国，就学于德国，但他从小受犹太传统影响，对犹太文化和礼习很有兴趣。他从阿伦·乔林处获得拉比称号（拉比是犹太的称谓，指接受过正规犹太教教育，系统学过《圣经》、《塔木德》等犹太经典，担任犹太人社团或犹太教教会的精神领袖或在犹太宗教学院传授犹太教教义的人。另一种是指必须具有良好的犹太教知识，但不一定毕业于犹太教学院或神学院）。1820 年，聪茨成为柏林新犹太会堂布道师。

1822 年，聪茨辞掉布道师职务，到柏林一家日报当编辑，同时担任新成立的犹太公共学校校长。在一身兼二职的生涯中，聪茨把一部分精力用于研究犹太文献。他利用业余时间和假日，先后到过德国及世界的著名图书馆，查阅有关犹太的文献资料，其中包括伦敦大英博物馆、牛津图书馆、巴黎图书馆和意大利巴马图书馆。博览了有关犹太群书后，聪茨对犹太史特别犹太文学史十分了解，为他的写作准备了丰富的资料。

聪茨于 1818 年发表了第一部论述犹太文献的著作《论犹太教文献》。他以详实的文献资料向人们揭示，《圣经》以后的犹太文学仍然是世界上最广博和优美的文学。在这本书里，他还创造出“犹太学”这一概念，提倡科学地研究犹太教、犹太史和犹太文化。

1819 年，他与其他犹太学者共同创办犹太文化及科学协会，鼓动犹太人参加有关活动。1823 年，他担任该协会刊物的编辑，亲自撰写了不少文章，其中《关于中世纪著名犹太学者拉什的传记》颇有影响，它是犹太史以来第一篇以科学方法记述一位犹太学者的作品。

自从创立了协会后，聪茨把主要精力集中于对犹太中的研究。1832 年，他发表了《犹太礼拜布道的历史沿革》一书，通过对犹太布道仪式的系统分析揭示了中世纪犹太文明的深度，驳斥了那种认为犹太文化已随着《圣经》时代的结束而结束的观点。不久，他又发表了《论历史与文学》的著作，他把全部犹太文学活动纳入欧洲文学和政治的范畴内，并以大量事实纠正了当时学术界对犹太文学的偏见，在社会上引起了较强烈的反响。

1836 年，德国王室颁布一项法令，禁止犹太人使用德语人名作为犹太人的名字。聪茨很快写了《犹太人名》一书，用大量的史实论证犹太人在历史上早有使用外国姓名的传统，驳斥了这一法令是荒谬的，博得了广大犹太人的支持。

聪茨于 1886 年去世，他一生撰写了许多专著。他是犹太史上第一位主张通过认识自身来实现犹太人权利平等的犹太学者，大量的犹太学研究成果，使他成为犹太教学科的公认奠基人。

88、迈尔霍夫的研究成果

迈尔霍夫 (Otto Fritz Megerhof) 1884 年出生于德国汉诺威的一个犹太家庭，读完中学后，决心在医学方面创出成果，因此，先后在德国的弗赖堡、柏林、斯特拉斯堡医学院和海德堡大学医学院攻读医学专业。

精诚所致，金石为开。1909 年迈尔霍夫获得了海德堡大学医学博士学位。毕业后，他先是从事心理学和哲学研究。后来结识了生物化学家瓦勃格，瓦勃格发觉他医学知识深博，鼓励他研究生理学和生物化学。迈尔霍夫听从了朋友的建议，转向这方面的研究，并于 1918 年在基尔大学生物系任教该专业。在教学中，他还对生物能量转换主题进行探索和研究。

1922 年，他的研究有了突破，他在肌肉中氧消耗和乳酸代谢关系上取得研究成就，于当年与英国生物学家希尔共获得诺贝尔生理学及医学奖金。

迈尔霍夫获得诺贝尔奖之后，进一步对肌肉里能量转化问题深化研究，写出了《生命起家的化学动力学》，成为医学界的经典论著。接着，他又研究出“磷酸的产生”、“肌肉收缩时容积的变化”、“三磷酸腺苷和磷酸肌酸的分解和合代”、“肌肉中的能量转换”等成果。随着成果的丰硕，1924 年威廉医学研究院生理系聘请他当主任；1929 年海德堡医药研究院生物系也聘他为主任。

迈尔霍夫与德国众多的犹太人一样，在纳粹反犹狂潮中遭迫害，被没收全部财产，全家被驱逐出德国。

1938 年他来到法国，在巴黎生理化学生物研究院工作了两年。1940 年德国军队进攻巴黎，扬言要将犹太人迈尔霍夫全家斩尽杀绝，他不得不又举家逃避到美国。

迈尔霍夫到美国后，很快被善于搜罗人才的美国宾夕法尼亚大学聘为病理化学系研究教授，1948 年他加入美国国籍。迈尔霍夫一生研究成果甚丰，声誉颇高，因而被美国吸收为国家科学院院士，被美国选为伦敦皇家学会外国会员。迈尔霍夫 1951 年病逝于费城。

89、著名化学家赫维西

赫维西 (George Charles de Hevesy) 1885 年出生于匈牙利布达佩斯的一个犹太家庭。父亲是个农场主，在布达佩斯郊区拥有一个庄园。赫维西一直在布达佩斯读小学、中学，1903 年进入布达佩斯大学学习化学专业。1905 年，他到德国的弗赖堡大学攻读博士学位，1908 年获博士学位。

读完书后，赫维西到瑞士去谋职，在苏黎世的一间高等技术学校任教。教学之余，他坚持对本专业的深入研究。后来，他知道获得 1908 年诺贝尔化学奖的卢瑟福在英国曼彻斯特大学工作，为了获得向这位名师学习的机会，他辞去瑞士的工作，到曼彻斯特大学去谋职。1911 年他果然进入了该大学的研究所工作，在卢瑟福教授的指导下从事镭的化学分离研究。经过一年多的反复研究，虽未获得结果，但却启发他对放射性同位素标记法的研究。从此，他钻进了这个新课题的探索和研究。

1920 年，他的资历已深，名誉也鹊起，哥本哈根大学聘请他任化学系教授。在教学之中，他与同事共同研究，于 1923 年发现了钷元素，这是化学研究的新进展。1926 年，他的母校德国弗赖堡大学请他回去主持化学研究，他欣然接受。经过近 10 年研究，他在一系列示踪剂实验方面取得了新的成就，并把示踪技术应用到生物学领域，用追踪“作了标记”的放射性磷在体内的行踪研究各种生理过程，这一成果为人类认识生命现象的奥秘开辟了道路。因此，他获得 1943 年诺贝尔化学奖金。

1933 年希特勒上台后，德国加剧了反犹活动，在弗赖堡大学的犹太人受到排挤，赫维西也不例外。他不得不于 1934 年离开德国，又到丹麦哥本哈根从事研究。1943 年，纳粹德国攻占丹麦，为免遭杀害，他到了瑞典斯德哥尔摩有机化学研究所任教授。

赫维西于 1966 年逝世。他一生由于在化学研究方面成绩卓越，获得了许多国家荣誉学位称号。1959 年获得第二届和平利用原子能奖。他的论著较多，主要有《放射性同位素探索》等。

90、美国科学院院长迈克耳孙

迈克耳孙 (Albert Abraham Michelson) 是美国著名物理学家，曾任美国科学院院长，1907 年诺贝尔物理学奖金获得者，犹太人。

迈克耳孙 1852 年出生于德国普鲁士，2 岁时随父母移居美国。此后一直在美国读书长大。

17 岁时进入马里兰州安纳波利斯美国海军学院学习，1873 年毕业后，留任在该学院任理化教官。

迈克耳孙是位聪明勤学的犹太人，从中学时期就对物理学有浓厚兴趣，其中对光的各种现象有所研究。参加工作后，他继续加深对这方面的研究，5 年后，他通过一系列实验，测得光速为 299853 公里/秒，这是前人未有的发现。1881 年，他退出海军，赴欧洲留学两年，在学习期间，进一步研究光速，并设计出世界第一台可以测定光波长、折射率和地球相对于“以太”运动速度的光干涉仪。

留学结束后，1883 年他应俄亥俄州克里夫兰应用科学凯斯学校邀请，出任该学校物理学教授。在一边教学，一边从事研究中，他与美国化学家莫雷合作，用试验否定了干涉条纹和明显的地球相对于以太运动的存在。这是科学史上最重要的一次否定性的实验，对爱因斯坦相对论的提出具有重要影响。因此，1907 年他对光速的测定和验证地球相对于其周围空间的运动而。被授予诺贝尔物理学奖金，成为美国第一位获得此殊荣的科学家。1889 年，他被聘到马萨诸塞州克拉克大学当物理学教授。1892 年到芝加哥大学出任物理系第一任主任。迈克耳孙在教学中不断地进行科学研究，于 1920 年又成功地创造出测量星球准确大小的方法；1923 年他又用特殊的八边形旋转镜精确地测出光速为每秒 299798 千米。

迈克耳孙一生在物理学研究方面成绩卓著，世界影响较大。1923—1927 年被推选为美国科学院院长。他还获得了多种国内外著名科学院和大学的荣誉称号。迈克耳孙 1931 年逝世。

91、著名物理学家赫兹

赫兹 (Gustav Ludwig Hertz) 是德国著名物理学家, 1925 年诺贝尔物理学奖金获得者。

赫兹 1887 年出生于德国汉堡的一个犹太知识分子家庭, 家庭教养较好。他的叔叔是 19 世纪世界著名电磁学家, 名叫 H·R·赫兹。赫兹生活在一个文化水准较高的家庭里, 从小得到叔叔的指点和辅导, 学识增长快, 形成良好的学习习惯。因此, 在读小学、中学时, 成绩一直优异。

赫兹 17 岁时进入哥丁根大学学习, 后来又先后到慕尼黑大学和柏林大学读书。1911 年获得柏林大学物理学博士学位, 留在大学研究所从事研究工作。1914 年应召入伍, 曾两度受伤, 其中一次特别严重, 险丧性命。

1920 年退役后, 他到荷兰去谋生, 在一间物理实验室找到一份工作。在那里, 他重新开始自己所学的专业研究。后来, 他与夫克兰物理学家合作, 对电子和原子碰撞规律进行研究。两位同乡志趣相同, 学识渊博, 经过 4 年多的精心研究, 证明了原子只能定量吸收能量的理论, 因此, 两位共获得 1925 年诺贝尔物理学奖金。

获得诺贝尔奖使赫兹名声大振, 1925 年哈雷大学聘请他为教授, 并担任该大学物理学院院长。1928 年德国柏林的夏洛滕堡技术大学也聘请他为物理李教授。在从事教学工作中, 赫兹继续进行物理学的更深层次研究和探索, 经过又一个 4 年多的努力, 于 1932 年创造出一种分离氘的同位素的办法。

1933 年希特勒上台后, 赫兹为了免受反犹活动的迫害, 于 1934 年离开了德国, 立刻受到美国西门子工业研究所的邀请, 在那里担任第二研究实验室主任。他一直在该研究所工作了 10 年, 为有关的工业研究作出了贡献。1945 年至 1954 年, 他又应邀到苏联从事科学研究。于 1954 年底, 受到当时的东德邀请, 在莱比锡物理研究所任教授和所长, 继续从事和领导物理学研究。他于 1961 年退休, 1975 年逝世。

92、格尔绍姆的众多成就

格尔绍姆 (Levi ben Gershom) 是一位天才犹太人，集多种专家于一身，既是哲学家、《塔木德》学者，又是数学家、天文学家，在各个领域都取得了显著成就。

格尔绍姆 1288 年出生于法国南部的普罗旺斯，一直在那里读书长大和从事多领域的研究工作。因此，当地人非常熟悉和尊敬他。他与当地基督教会头面人物也一直保持良好关系，曾在罗马教会开办的大学讲授天文学和数学。

格尔绍姆一生的主要成就表现在多领域的学术上。如在犹太经典研究方面，他撰写了著名的《托拉》评注以及对《塔木德》的评注，这些评注很有深度，几百年来一直成为研究犹太经典的重要导本。在哲学研究上，他采用受到犹太著名哲学家迈蒙尼德赞许的亚里士多德思想体系，他的代表作《上帝战争之书》充分反映出这种思想观点。在书中，他触及到包括灵魂的本质、天命和物质的永恒性在内的 6 个大哲学命题。但格尔绍姆没有完全赞同亚里士多德的观点，甚至对其某些论点提出了批评，如他的另一部哲学论著《论恰当的类比》就是专门批评亚里士多德某些哲学论点的。

格尔绍姆还是中世纪著名的科学家，尤其在数学领域上取得了超人的成就。他 1321 年著的《数经》，探讨了包括开方在内的一系列数学问题。他在 1342 年出版的《论正弦、弦和弧》一书中，提出了平面三角形正弦定理的最初形式和 5 位小数的正弦表。

1343 年又写出了《数的和谐》著作，这是一部颇有影响的几何学论著，包含对欧几里德最初 5 部书和基本公理的论述，引起了当时世界数学领域的轰动。他的天文学的成就，主要在教学方面，编了许多教学讲义，培养了大批天文工作者。

93、化学名家赖希施泰因

赖希施泰因 (Tadens Reichstein) 是著名的化学家, 1950 年诺贝尔生理学及医学奖获得者, 犹太人。

赖希施泰因 1897 年出生于波兰符沃次瓦维克城, 少年时随父母移居瑞士苏黎世。他一直在瑞士读小学、中学, 1916 年进入苏黎世技术学院学习, 1920 年获得该学院化学工程学士学位, 1922 年获得有机化学博士学位。

赖希施泰因大学毕业后, 自己从事工业设计。由于他的设计技术很不错, 生意颇为兴隆, 几年间获得了可观的财富。但赖希施泰因志趣不在设计, 而是在化学研究方面。因此, 1930 年, 他放弃了工业设计工作, 到苏黎世联邦理工学院任职。在教学中得到该学院的著名化学家鲁齐卡的指导, 他学识大长。后来, 他与鲁齐卡合作研究医药, 经过 3 年的不懈努力, 于 1933 年成功地合成维生素 C, 这是医药工业和临床治疗的一个新贡献, 引起了世界医学界的广泛关注。

1934 年起, 赖希施泰因开始了新的医学课题研究, 对肾上腺皮质激素的提取液进行深入探索, 在类固醇和肾上腺皮质方面进行反复研究和实验, 终于取得了超人的成就, 不仅成功地从中分离、纯化出 20 多种物质, 而且给每一种物质确定了它的结构和功能。他这一研究成果在阐明了一些激素生理功能和机制的同时, 还弄清了阿狄森氏病的病因, 为医学临床治疗提供了前所未有的理论依据。

1936 年, 他又研究出新成果, 分离出被命名为“可的松”的皮质激素。1938 年, 他应聘到巴塞尔大学从事医学教学及研究。

1946 年起担任该大学药学研究所所长。

赖希施泰因一生从事医学研究, 取得了多项杰出成就。1950 年他因肾上腺皮质方面的研究成果, 与美国化学家亨奇和肯德尔共获诺贝尔生理学及医学奖金。

94、著名汉学家赖夫勒

赖夫勒 (Erwin Reifler) 是奥地利著名汉学家，比较语言学家，他的汉语名字叫罗逸民。

赖夫勒 1904 年出生于奥地利维也纳，一直在维也纳读小学、中学。1922 年进入维也纳大学学习语言学，修习中文。1931 年获得语言学博士学位。

赖夫勒对中国文化很有兴趣，从而产生了攻克汉语的决心。他通过有效的途径，结识了奥地利著名的汉学家罗斯托恩（汉语名叫纳色恩）。罗斯托恩是一位外交家，自清朝到民国（1911—1917 年）任驻华公使，后来又来中国任职，前后在中国生活和工作了 30 年。他回奥地利后，在维也纳大学当汉学教授，对中文有精深的研究。赖夫勒拜罗斯托恩为师，在他的指导下专攻汉学，因而长进很快。

赖夫勒为了研究汉学而专攻中文，为了学习中文，他 1932 年来到上海，先后在上海交通大学、震旦大学（原址现为上海第二医科大学）、震旦女子文理学院（原址现为上海社会科学院）教授比较语言学。在教学中，他一边提高自己的中文水平，加深对汉学的研究，另一方面为交通大学搜集和整理有关奥地利铁路的资料，并译成中文。他在上海工作至 1945 年。

第二次世界大战结束后，赖夫勒经香港去了美国，在西雅图的华盛顿大学教授中文。由于他对中文和汉学研究资深，声誉颇高，成为汉学和比较语言学的国际权威。赖夫勒到美国不久，被美国东方学会和考古学会吸收为会员。他在美国任教和从事研究中，在电脑语言翻译方面作了开拓性的发展，获得了较高的评价。

1965 年，赖夫勒不幸病逝于西雅图。

赖夫勒在上海任教和研究期间，参加了《德华标准大字典》的编纂工作，担任名誉编辑。这一部 1300 多页的辞书，虽然是由众多留学过德语国家的教授、学者参加编辑，他们都有较深的德语造诣，但毕竟都是攻读理、工、医的，没有读文科和比较语言学的。而赖夫勒却是专攻比较语言学和文科的，他参加该字典编辑可弥补有关缺陷，使编纂过程顺利，出书水平较高。该辞书历经 7 年编纂终于出版了，成为研究和学习德语及中文的权威字典，40 多年来在上海和香港再版发行多次。

95、世界名画师毕加索

毕加索 (Pablo Picasso) 原姓鲁伊斯 (Ruiz) , 法国著名画家, 驰名世界画坛。

毕加索 1881 年出生于西班牙马拉加的一个犹太家庭, 从小喜欢绘画。为了绘画, 废寝忘餐。父母见自己的儿子如此热衷于绘画, 又有较高的绘画技艺, 非常高兴, 但是, 他们又常因儿子为了绘画而荒废其他功课的学习而担心和生气。后来, 给毕加索约法三章, 每天必须完成复习功课后才能绘画。毕加索是个听话的孩子, 遵照父母的教诲, 把功课学好, 利用业余时间练习绘画, 进行写生。这样, 他的绘画技巧提高很快, 艺术天才得到充分发挥。

毕加索在 10 多岁时已开始学习创作了, 他早期的作品, 致力于乞丐、流浪者、巡回演出的卖艺人等形象的塑造, 以强烈的表情刻划出各类型人物的内心世界。从 20 岁开始, 创作出许多优秀画作。如 1901 年创作的《少女肖像》和 1904 年创作的《年老的犹太人与孩子》, 以天蓝色调子把作品的主人翁刻划得维妙维肖, 传神入微, 栩栩如生。在 1905 年—1906 年创作的油画中, 则多用玫瑰色调子表达作品的主题。这两年的优秀作品有《站在球上的女孩》、《丑角的一家人及其猴子》等。

毕加索的艺术生涯中, 不断追求创新。从 1907 年起, 他开创了立体主义, 把绘画艺术提高了一步。

1915 年后, 他又探索以新古主义画风创作, 开拓出本世纪 20 年代的超现实主义流派的风格, 成为该流派的代表人物。

毕加索一生不但追求艺术的成就, 而且积极参与社会活动。西班牙人民与法西斯主义进行斗争时期, 毕加索成为西班牙人民阵线的活动家, 与法西斯开展斗争。他于 1937 年创作了油画《格尔尼卡》, 其主题是抗议法西斯匪徒的暴行, 该作品发表后引起强烈的社会反响, 具有重大的社会意义。在 1936—1939 年的西班牙反抗法西斯暴行期间, 毕加索担任西班牙普拉多美术馆馆长, 他竭尽全力保护了许多艺术珍品。1939 年—1945 年, 他居留于法国巴黎, 也积极参加法国的反法西斯抵抗运动。1944 年加入了法国共产党。战后, 他又积极参加争取和平与民主活动, 1950 年当选为世界和平理事会理事。

毕加索一生创作了大量的油画、版画、雕塑、陶瓷艺术品, 其中有不少成为世界珍品, 被许多国家著名博物馆或美术馆收藏。他 1949 年创作的《和平鸽》素描, 是为国际和平拥护者运动而特意精心创作的。这幅作品曾获得了 1950 年国际和平奖金。毕加索于 1973 年逝世。

96、杰出女作家米林

米林 (Sarah Gertrude Millin) 是南非杰出的女作家。

1889 年出生于立陶宛的一个犹太人家庭，幼年随家人移民南非谋生。米林的父母来到南非从事钻石矿的开采工作，后来又从事挖河工程工作，因此米林是在钻石矿场和河边生活和长大的。她是个勤劳聪明的女孩子，随父母的工作变换而就地读书，放学回家后把家务料理得整整齐齐。因为矿场和河道工程都是远离城市的，米林每天除了在学校及家里之外，别无去处和游乐，只好利用空闲时间看书。她从小开始阅读各种文学作品，读了大量的小说，文学水平提高很快。

米林在 10 多岁时开始练习写作，一般写些短篇小说。从 20 岁开始，她尝试创作长篇小说。

1924 年终于完成了长篇小说《被上帝遗弃的人们》，是反映南非的种族矛盾和冲突的。这部作品一经发表，轰动了南非的文坛，使她名声四扬。第二年，她又出版了另一部长篇小说《玛丽·格伦》。这部小说不论写作技巧或是语言修辞，都达到较高的水平，她一下成为南非用英语写作的最优秀作家之一。

米林的创作精力非常充沛，作品源源不断。她一生的小说作品有几十部，较主要的还有长篇小说《魔岛》、《别了，亲爱的英格兰》。她还为南非将军罗得斯和斯穆茨写过传记。她发表的日记式作品有 6 卷、自传 2 部和南非史一部。米林于 1968 年逝世。

97、谢斯托夫的哲学成就

谢斯托夫(Lev Shestov)是位犹太人,他毕生从事哲学研究和著作,取得突出成就,被誉力20世纪最伟大的犹太哲学家。

谢斯托夫1866年出生于乌克兰的基辅,他的父母是犹太人,从事商业活动。他父亲是位虔诚的犹太教徒,喜爱希伯来文学。谢斯托夫在父亲的影响下,从小受犹太教育,学习希伯来语,阅读了许多希伯来语作品。他在基辅读完小学和中学后,进入基辅大学预科学习,后因参加学潮运动,被当局开除学籍,不得不又到莫斯科大学去读书。在莫斯科大学学习数学,后改学法律。谢斯托夫是个追求进步的青年,在莫斯科大学又卷入学潮活动,再次被迫中途退学。

谢斯托夫没有因两次被迫退学而放弃求学决心,他又辗转回基辅一间地方大学学习;于1889年毕业,获得法学博士候选人资格。从进入大学开始,他便对社会、经济问题发生了兴趣,时刻注意社会发展动态,阅读了大量国内外关于社会发展的书籍。他的博士论文就是论述俄国工人阶级状况的,获得了学位评审委员会通过,但当时莫斯科的学位审查委员会认为其论文内容过于激进,否决了评审委员会授予博士学位的建议,因此,谢斯托夫终未获得博士学位。

谢斯托夫经过几次的波折,对当时的社会法律完全失去了兴趣,他离开学校后,在父亲的纺织品公司工作,协助父亲管理公司事务。晚间阅读文学作品,撰写评论文章,发表于当地报刊。

1895年,他为父亲的公司奠定了坚实的基础后,开始到意大利去游历和学习。1898年,他在瑞士获得定居权,在那里专门从事文学批评和评论写作。同年出版了第一部论著。以后,笔耕不懈,到1914年共出版6部专著。

第一次世界大战爆发后,他到俄国生活,与俄国思想家、哲学家交往密切,开始撰写哲学方面的著作。同时在基辅人民大学讲授希腊哲学。

1919年他移居法国巴黎,在当地一间学院任哲学教授。从此,他专心致志研究哲学,在教学中写作哲学论文。

1923年,他的第一部哲学专著出版了,这是一部论述宗教和哲学的论文集。

1929年他又发表了一部哲学著作《约伯的天平》,专门评论欧洲著名思想家的哲学观点。

谢斯托夫进入哲学领域研究后,发表大量哲学著作,阐述他的哲学观点。

1937年,他出版了最后一部哲学著作《雅典与耶路撒冷》,这是他思考了20多年的精心论著,集中体现了他的哲学思想。这部书的发表,引起了哲学界和社会广泛关注,被认为20世纪犹太哲学的经典。在该著作中,谢斯托夫纵论了自古希腊以来伟大哲学家的观点后,提出哲学家的首要任务是使人重新获得上帝在造人时所赋予的自由。

谢斯托夫于1938年逝世,他一生多才多艺,由文艺评家转向经商,又转回文学事业和教育事业,最后在哲学领域取得最丰硕成果,被誉20世纪最伟大犹太哲学家之一,与哲学家罗森茨维和布伯齐名。

98、安托科尔斯基的雕塑艺术

安托科尔斯基 (Mark Matveevich Antokolski) 是世界著名的雕塑艺术家，他的作品多次获得世界级殊奖。

安托科尔斯基 1843 年出生于俄国的一个犹太人家庭，小时候曾在犹太学校学习。

1862 年进入彼得堡美术学院学习木雕艺术。1864 年他的一件木质浮雕《犹太裁缝》获得全俄二等银质奖章。

1865 年他创作的《吝啬者》木头雕获得全俄一等银质奖和奖学金。

安托科尔斯基刻苦钻研，他的作品艺术水准很高。他早期的作品《(塔木德)之争》、《犹太之吻》和《宗教裁判所对犹太人的非难》已引起艺术批评家和鉴赏家的广泛注意了。后来，他曾到德国柏林美术学院深造，但因他在那里创作的作品均是犹太题材，引起了该学院的教授们反感。因此，他只好回俄国彼得堡去。

他后来继续创作犹太人物作品，较著名的有大理石雕塑《斯宾诺莎》等。1871 年起，他开始了描绘俄国历史的系列创作，其中青铜雕塑《伊凡雷帝》最受赞赏。亚历山大二世参观了该作品后，决定为埃尔米达日美术馆买下这尊雕塑；彼得堡美术学院因此授予安托科尔斯基最高奖和院士称号。

安托科尔斯基因肺病到意大利疗养，在那里完成了不少作品，计有大理石雕塑《彼得一世》(1872)、《雅罗斯拉夫智者》、《德米特里·顿斯科伊》和《约翰三世》等。1875 年他返回彼得堡，开始为皇族成员、屠格涅夫、托尔斯泰、包特金等人创作半身雕塑。同时，他还有不少代表作在这时期产生。如《美菲斯托菲尔(歌德)(浮士德)中的恶魔》、《奥博连斯卡姬郡主的墓碑》(1875)、《苏格拉底之死》(1877)、浮雕《咽气》和浅浮雕《无可挽救的损失》。

安托科尔斯基以其精湛的艺术作品，于 1878 年获得巴黎国际展览会的最高奖赏和荣誉团勋章。1900 年世界展览会上，他的作品获得了最高奖赏和骑士团十字勋章。

安托科尔斯基 1902 年逝世了，他一生的作品有许多，绝大多数被世界著名博物馆、美术馆收藏，亦有部分流入个人收藏。他作品背弃了官方经院派对历史题材和风俗题材的解释，而与巡回展览画派的代表相接近，力图通过艺术形象表现单个英雄和勇士永恒的历史理想和宗教理想。他的创作生涯探索出在雕塑中表现精神活动的新途径，被称为 20 世纪犹太雕塑群体的鼻祖。安托科尔斯基 1893 年离开了俄国，在巴黎定居。他一生不忘自己的民族，对同胞惨受反犹的迫害深表同情和不安。他关心艺术品在俄国犹太人中的传播，并扶持犹太青年艺术家的成长，希望在欧洲创立一个有自己面貌、风格和情绪的犹太艺术学派。

99、小说名家奥柏托舒

奥柏托舒（Joseph Opatoshu）是美国著名的小说家，一生发表了许多有名作品。

奥柏托舒 1886 年出生于波兰一个犹太拉比世家，从小在父亲谆谆教导下，学习了大量犹太教经典。10 岁就被送入一俄国人学校学习，他在那里学习了俄语接触更广阔的社会。

奥柏托舒读完中学后，到法国学习工程技术。从小就喜欢文学的他，到法国学习不到一年，就放弃了工程技术学业，埋头学习文学和创作。经过两三年的努力，他写出了处女作《在大桥的另一边》的初稿。由于排犹活动在欧洲越来越猛，他的父母在 1907 年移居美国。奥柏托舒为了与家人团聚，也离开法国来到纽约生活。美国这个社会给他留下了深刻的印象，把它看作海外犹太人的中心。

刚到美国的头几年，奥柏托舒和父母一样，靠打工谋生。但他在工作之余，特别是晚间，对已成初稿的处女作进行修改，1910 年终于发表了，给他很大鼓舞。他继续利用业余时间创作，1912 年，他的另一部中篇小说《马贼罗曼史》又发表了。这两部小说是描写波兰的犹太人生活的，这与他在那里曾经生活过 20 多年有关。

1913 年后，他已开始创作反映美国犹太人生活的作品了。1914 年，美国最负盛名的意第绪文学报《日报》开始发行了，奥柏托舒十分高兴，即向该报投稿，没多久，他成为该报的固定撰稿人，该报定期连载他的小说，40 年不间断，可说是世界罕见的。1921 年，他的新作长篇小说《在波兰的森林中》发表了，引起评论界极大的反响，一下成为美国和波兰的畅销书。1934 年，他去巴勒斯坦访问，在返回美国途中，访问了波兰，把所见所闻写成小说，编进了 1943 年发表的《当波兰沦陷时》一书。

奥柏托舒是一位想象力极丰富的作家，他的作品多从历史事件想象并加以发挥而成。他的每部小说中，都充满了波澜壮阔、情节起伏、悲欢离合的动人故事，总是扣着读者的心弦，非要一口气读下去不可。他的作品融透着对本民族的爱的感情。他的写作技巧和对意第绪语言的火候纯青的运用，使他作为意第绪语文学界的重要小说家地位得到确立，被誉为意第绪语文学史上的一位巨匠。

100、化学家克雷布斯

克雷布斯 (Sir Hars Adolf Krebs) 是英国的著名化学家，1953 年诺贝尔生理学及医学奖金获得者。

克雷布斯 1900 年出生于德国希尔德海姆城的一个犹太人家庭，一直在出生地读小学、中学，在家里受犹太传统教育，自幼勤奋好学，成绩优良。读完中学后，先后在哥丁根、弗赖堡、慕尼黑和柏林大学学习医学，1925 年获得汉堡大学医学博士学位。毕业后受聘到瓦勃格实验室工作，该实验室是由著名生理学家瓦勃格主持的，在这位导师指导下研究，克雷布斯进步很快。

1932 年，受弗赖堡大学的聘请，克雷布斯到那里任教，并从事医学研究工作。由于在瓦勃格实验室工作期间已有一定的研究基础了，所以到弗赖堡大学工作的当年，就在研究中发现哺乳动物尿素合成的途径，这是生化研究科学的新突破。

正当克雷布斯成功起步之时，1933 年希特勒上台了，反犹活动十分猖狂，克雷布斯被迫离开德国，逃亡到英国，并加入了英国国籍。

1933—1935 年，他在剑桥大学从事生物化学研究，1935—1954 年受邀赴谢菲尔德大学任教，同时开展对琥珀酸和延胡索酸在细胞呼吸中的作用研究。1937 年获得了成果，提出三羧酸循环理论。他这个理论解释了食物最终氧化成二氧化碳和水，并提供维持生命活动所需能量的问题。由于这一研究成果，1953 年他与美国生物化学家李普曼共获诺贝尔生理学及医学奖金。1954—1967 年，他继续在牛津大学当教授及从事研究工作。1968 年退休后，留在研究所从事代谢调节的研究。

克雷布斯在生物化学方面的多方面研究成就，使他名扬四海，获得多种荣誉和奖励。1958 年被英皇家封为爵士，1964 年被选为美国科学院成员，以色列耶路撒冷希伯来大学授予他荣誉学位等等。他的著作亦不少，有代表性的是 1957 年他与科恩伯合著的《活质中的能量转化》。

101、菲·李普曼的生化成就

菲·李普曼 (Fritz Albert Lipmann) 1899 年出生于德国康尼斯坦的一个犹太人家庭。一直在出生地读小学和中学，后来到柏林、慕尼黑大学学习医学，1923 年在慕尼黑大学获得医学博士学位。

菲·李普曼是位求知欲很强的人，他获取医学博士学位后接着又学习生物化学，苦攻两年后，于 1926 年才进入柏林威廉皇家研究院迈尔霍夫实验室工作。他的渊博知识和勤奋工作精神，受到该实验室的主持人的赞赏。这位主持人就是 1922 年诺贝尔生理学及医学奖金获得者迈尔霍夫。李普曼在这位名师指导下开始对生物体系的能量学研究。经过几年的精心研究，正要出成果之时，希特勒上台后排犹甚狂，李普曼不得不中断研究，逃离德国，先到丹麦哥本哈根卡尔斯贝格基金会生物研究所工作，几年后又因德国纳粹威胁迫近丹麦，不得不又逃离到美国去。

李普曼 1935 年到达美国的，1944 年加入美国国籍。到美国的头几年疲于生活，颠簸不定，停止了一切研究工作。1941 年才进入马萨诸塞综合医院生物化学研究室工作。1945 年，他通过一系列的研究和实验，终于从机体细胞中分离出一种后来命名为辅酶 A 的新辅酶，1953 年又确定其分子结构。为此，他与另一位犹太生物化学家克雷布斯共获 1953 年诺贝尔生理学及医学奖金。

1949 年，菲·李普曼受哈佛大学的邀请，到那里当教授和从事研究。

1957 年又应聘到洛克菲勒大学任教和从事研究工作。他的一生是生化研究的一生，用他的智慧和辛勤的汗水培育出丰硕的成果。他先后发表了近 200 篇水平很高的科学论文；1966 年荣获美国国家科学勋章；先后获得几十个大学或国家科学学会授予的荣誉称号。

102、法国物理学家治·李普曼。

治·李普曼 (Gabriel Lipmann) 是法国著名物理学家，1908 年诺贝尔物理学奖金获得者。

治·李普曼 1845 年出生于卢森堡一个犹太人家庭，3 岁时随父母到了法国定居。一直在法国读小学和中学。1868 年进入巴黎高等师范学校学习物理学。毕业后到德国留学了 3 年，在那里已开始研究工作，发表了论述电与毛细现象关系的论文，初显麟角。他继续学习和研究，在德国留学回来后，又进入巴黎大学攻读博士学位，1875 年获得该大学的物理学博士学位，留校任教。1882 年升为教授，1884 年出任该校物理研究所实验室主任。由于在教学和研究中成绩显著，1886 年当选为法国科学院院士。

治·李普曼在物理学领域研究范围很广，特别是对电学、热学、光学和光电学有更深的研究。在这几个方面被当时欧洲科学界公认为权威。先后发明了毛细管发动机、毛细管电动机、变阻箱、电流计、水银电动侧力计等，创立了电守恒定律，顶见石英压电现象的可逆性等。

1891 年，他又发明了天然彩色照片和复制办法，该方法不用染料，而是利用各种不同波长的天然色彩，获得天然影像，在彩色摄影界引起一场革命。

治·李普曼接连不断的创造发明引起科技界的广泛庄重，被人们誉为“发明大工”。1908 年，他因首先制出彩色玻璃照相版而获得诺贝尔物理学奖金。随着创造发明的增多，治·李普曼名声跃升，1912 年被选为法国科学院院长，被世界许多著名大学和科学院聘为名誉教授和院士。他孜孜不倦，锲而不舍地进行研究，在第一次世界大战期间，他又设计出潜艇探测器。治·李普曼 1921 年病逝于美国讲学期间。他一生除了发明创造外，还不断著书立说，发表的学术论著主要有《热力学教程》、《绝对静电学单位》、《声学 and 光学教程》等。

103、著名生物学家雅各布

雅各布 (Francois Jacob) 是法国的著名生物学家，1965 年诺贝尔生理学及医学奖金获得者。

雅各布 1920 年出生于法国南希城的一个犹太人家庭，在父亲的严格教育下，从小喜欢读书，在博览群书中，对医学特别感兴趣。因此，他读完中学后，即进入巴黎大学医学院学习。1940 年因德军攻占了法国，他逃往伦敦，中断了学习后，加入戴高乐领导的自由法兰西运动，作为一名军医跟随部队转战各地战场。他在战场上多次受伤，因此获得了法兰西自由十字勋章奖。

1945 年战争结束后，他回到巴黎大学医学院学习，1947 年获得该大学的医学博士学位。求学无止境，他跟着又攻读生物学，在巴斯德研究院苦心学习和钻研几年，于 1954 年完成了博士论文《溶源性细菌和前病毒概念》，通过答辩，他又获得生物学博士学位。

读完书后，他留在巴斯德研究院工作，两年后升为实验室主任，1960 年起出任巴斯德研究院细胞遗传学系主任。从实验室工作时开始，他就与利沃夫合作研究溶源性细胞的遗传基础，经过一番研究后，发现细菌的基因呈线性排列成环状，基本上可以在任何一处切断。1958 年，他与莫诺合作探索细菌酶合成的条件，在研究中他们发现了调节基因，又把研究酶的调节作用推向了新的阶段，为后人破译遗传密码奠走了基础。他们的研究还揭示了正常细胞中调节基因和结构基因之间的平衡使细胞能够适应各种环境，打破了这种平衡则会刺激那些对细胞或有益或有害的新酶的产主。

雅各布与利沃夫、莫诺在研究细菌酶的成就，是人类医学上的一种突破性发展，因此，他们于 1965 年共获得诺贝尔生理学及医学奖金。雅各布一生在医学和生物学有多方面的研究成果，如细菌、噬菌体的遗传机制及突变的生物化学作用等，因此，他还获得多项科学奖和荣誉学位。他 1964 年起在法兰西医学院任教授，在教学中撰写了不少学术著作，主要的代表作有《生物的逻辑遗传史》。

104、诺贝尔奖得主利沃夫

利沃夫 (Andre Michel Lwoff) 1902 年出生于法国阿利埃的一个犹太家庭，他的父母均是来自俄罗斯的犹太移民。父亲是著名的精神病专家，对医学有较深研究。利沃夫从小在父亲的影响和教导下，对医学发生浓厚的兴趣。他在阿利埃读完小学和中学后，即到巴黎大学医学院去攻读医学。由于他早已有一定的医学基础，加上兴趣的驱使，学而不倦，成绩特别优异。毕业后，即被法国著名的巴斯德研究所录用。

他在该研究所的雷沃夫实验室工作，主要从事对原生动动物形态形成过程的研究。经过两年的探索和研究，他发现原生物体的核外遗传现象。这是前人未有的发现，这一下使他成为当时一流的原生动物学家，为此，他于 1927 年获得生物学博士学位。

利沃夫潜心于雷沃夫实验室里研究，经过好几年的实验、探索和阅读了大量的生物学和医学书籍，于 1936 年证明了维生素是微生物的生长因素，并探索出其种种作用。1938 年，他被提升为巴斯德研究院微生物生理学系主任。第二次世界大战期间，他投身于反法西斯德国的斗争，成为法国荣誉军团的军官，中断了研究。战争结束后，他要求回到巴斯德研究院工作，开始研究溶源性细菌科目。

经过近 5 年的不懈研究，1950 年他发表了研究成果，证明溶源性细菌具有以非传染性前噬菌体形式不断产生病毒的能力。因为这一成果的贡献，1965 年他与法国的另外两位生物学家雅各布和莫诺共获诺贝尔生理学及医学奖金。从此，他的声誉鹊起。

1966 年至 1972 年，他受聘出任维勒瑞夫恶性肿瘤研究所所长，又开始他新的科目研究。先后发表了许多学术论著，其中反映他的研究成果的著作有：《纤毛细动物形态发生问题》、《生物序》、《论微生物和生命》（与他人合著）等。由于科研成果卓著，利沃夫荣获许多殊荣，其中有国际著名奖，有世界名牌大学及科学院授予的各种称号，他还被选为国际微生物学协会主席，可谓功到名成了。

105、美国物理学家斯特恩

斯特恩 (Otto stern) 是美国著名物理学家，1943 年诺贝尔物理学奖金获得者。

斯特恩 1888 年出生于波兰的兰扎里 (后归为德国) 的一个犹太人家庭，父母是一般工人。从小受父母的严格管教，养成勤奋好学精神。读完中学后，到德国普伦茨劳大学学习化学。经过 6 年的辛勤学习，1912 年获该大学化学博士学位。

大学毕业后，曾与爱因斯坦一道从事博士后研究。两年后，他受聘到法兰克福大学任教，一边教学，一边学习和研究，水平迅速提高。

1923 年，他应邀到汉堡大学任物理系教授。在教研中，他建立起分子束研究室，开展该项目的研究工作。但正当他的研究有了初步成果之时，希特勒上台，他和几位犹太同事受到威胁，他愤然离开德国，到美国定居了。

斯特恩的研究工作是从大学毕业后开始的，1912 年至 1919 年，主要从事理论研究。他曾根据爱因斯坦特殊热量的理论和纳恩斯坦热处理第三定理，自己进行反复研究推论，得出鄂图和特曲德的结论，这是一项新理论的发展。

1919 年至 1942 年，他从理论研究进入实验研究。1921 年与助手革拉赫用银原子光束通过不同质的磁场的方法，证实了原子磁矩的存在。

1923 年，他采用分子束测量质子的磁矩，发现它的磁矩比原先认为的大 2.5 倍。

1943 年，他因发展了研究原子和原子核性质的分子束方法，测量出质子的磁矩方面的杰出成就，荣获诺贝尔物理学奖金。斯特恩到美国后，一直在匹兹堡卡内基理工学院当教授和从事研究，因此，他的成就除了体现在上述的物理学新突破外，还体现在他培养人才方面的成果。他 1969 年逝世。

106、最有价值的美国公民伯林纳

伯林纳 (Emil Berliner) 是美国著名的发明家。

1851 年出生于德国一个犹太人家庭，由于家境不佳，没有机会读上大学，但他自幼勤奋好学，读了不少书籍，特别喜欢读科技书刊，读后又爱动脑筋，总喜欢“打破砂锅问到底”，把每个问题弄清楚。

他 19 岁那年，举家移居美国。到了美国后，同样生活不宽裕，他要到一间饮料厂当洗瓶工人。求学心切的他，白天上班，晚间到纽约库珀联合学院学习。就这样，他坚持几年时间，使他的基础理论知识大大增强，在工作和学习之余，又开始思考他的创造发明，自己试着画图和制作。贝尔发明电话的第二年，他成功地发明了电话受话器，但是，由于贫困，没钱聘请律师为自己这一重要发明申请专利，更没有资本把它投入生产和推向市场。后来，爱迪生也发明了电话受话器，由于他有经济条件而申请专利，并获得了认可。

14 年后，伯林纳有了较好的经济基础了，即向法院申述自己发明该产品技术先于爱迪生，经过美国最高法院调查核实，终于裁定伯林纳的发明先于爱迪生同类的发现，将该发明权全部归伯林纳拥有。

经过在夜校的专门知识学习后，伯林纳的创造思维更为活跃了，科学逻辑性也更强了。

1887 年，他开始对留声机的研制，他反复试验，把唱片设计成平面，使唱针在上面作水平运动，减少了因唱针畸变对声音的影响，这样不断设计和改进，世界上第一台留声机问世了，与此同时，他还发明了生产唱片的办法。在这一发明后，他预言歌唱家和演讲者的声音传遍全球的时代为期不远了。不久，他又发明了使无线电广播成为可能的麦克风装置。

进入 20 世纪后，伯林纳的研究和发明转向航空领域。1908 年，他设计出一台重量较轻的内燃机，这为飞机的制造提供了理想的动力装置。1917 年，他发明了供飞机使用的气冷发动机。后来，在他的直接指导下，他的儿子设计出一架直升飞机并成功地通过样机的试飞。

伯林纳是位善于“团结知识”的智者，他触类旁通，正如牛顿所说的那样：“我成功靠的是站在巨人的肩上。”贝尔发明了电话，他跟着就发明了电话进一步发展所需要的受话器。别人发明了飞机，他跟着就发明了飞机所需要的轻型内燃机。以后一连串的发明都类似这样。他是世界上第一部对讲机的发明者，他在 1925 年发明了被广泛使用于礼堂和音乐厅的吸声砖等等，均是各种知识技术综合运用结果。

伯林纳一生发明创造很多，每一项发明都对美国工业起到促进作用。如麦克风和受话器的发明，为电影放映机的出现和整个电影事业发展奠定了基础。伯林纳 1929 年逝世了，美国科学界和工业界为之惋惜。美国当时总统胡佛赞叹他的成就时，称他为“最有价值的一位美国公民”。

107、天体物理学家彭齐亚斯

彭齐亚斯 (Arno Alan Penzias) 是美国著名天体物理学家，1978 年诺贝尔物理学奖金的获得者。

彭齐亚斯 1933 年出生于德国慕尼黑一个犹太人家庭，父亲是个木匠，家庭经济不宽裕。在他出生不久，德国因希特勒上台而加剧了排犹活动。他的一家因是犹太人，被逐放到波兰，全家过着颠沛流离的流浪生活。在走投无路情况下，他们又偷偷地回到慕尼黑郊区生活。第二次世界大战爆发前夕，希特勒变本加厉迫害犹太人，彭齐亚斯父母不得已又分批逃到英国，于 1940 年才举家移居美国，并加入美国国籍。

彭齐亚斯是在美国才开始读书的。穷人的孩子早当家，他经受幼年的艰苦生活，十分珍惜自己的读书机会。读完小学和中学后，靠半工半读形式进入纽约市立学院和哥伦比亚大学学习。在读大学期间，他于 195 今年在美国陆军通讯部队当雷达技术员，干了两年后再回哥伦比亚大学学习，1962 年获得该大学物理学博士学位，并留在学校里从事教学和研究工作。

彭齐亚斯由于在军队里当过雷达技术员，对天体物理有了浓厚的兴趣。他在哥伦比亚大学工作了一段时间后，却对新泽西州的美国贝尔实验室的高级天线设备十分仰慕。经过朋友的介绍，认识了该实验室主持人威尔孙，他向这位著名的天体物理学家表白了自己的兴趣及阅历，愿意在其手下工作。得到威尔孙的同意后，他辞去哥伦比亚大学的工作。到贝尔实验室工作。后来，他与威尔孙合作，负责建造一座 20 英尺喇叭型反射天线接收系统。当他们开始监视来自环绕银河系的一个气体环的射电辐射时，意外地探测到一种均匀的背景天电干扰噪音。经过一系列的测量和研究，他们认定这一噪音是整个宇宙间到处存在的一种残余热能，约相当于 3K 的温度。这一发现正好与宇宙是在几十亿年前起源于一次原始大爆炸的理论的预言相吻合。物理学界长期以来对宇宙背景辐射研究之谜，一直解不开，彭齐亚斯与威尔孙的研究发现，却解了此难题。因此，1978 年，他与威尔孙以及苏联物理学家卡皮孟共获诺贝尔物理奖。

彭齐亚斯获得诺贝尔奖以后，从一个默默无闻的工作者一举成为名人，很多名大学及科学院聘请他为名誉教授及院士。1972 年他出任美国贝尔实验室无线电物理研究部主任。1976 年，升任为贝尔实验室射电研究部主任。80 年代起，晋升为贝尔实验室副总裁了。

108、诺贝尔文学奖得主辛格

辛格 (Issac Bashevis Singer) 是意第绪语著名作家，1978 年获得诺贝尔文学奖。辛格 1904 年出生于波兰东部的拉德兹明镇。父亲和母亲都是犹太人。他 4 岁时，随父母迁到华沙居住。他的父亲是一个虔诚犹太教徒，在当地一个犹太会堂主持圣坛。辛格从小受到父亲的严格管教，学习犹太传统及犹太经典。1920 年中学毕业后，父亲就把他送进华沙拉比神学院学习。随着年纪增大，阅历增广，并受哥哥影响，辛格内心开始不听从父亲的话，他不愿做一名犹太拉比。他的哥哥在当时是一家报纸的新闻记者，常教他写文章，于是辛格悄悄开始学习文学创作。

1923 年辛格从拉比神学院毕业了，他找到一家叫《伯莱特文学》的杂志，在那里谋得一份校对员工作。辛格在工作之余，进行文学创作练习。真是如我国宋朝苏轼所说的：“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”辛格在杂志社工作了 12 年，从不间断地苦练写作，积蓄素材和提高水平，到 1935 年才发表他的处女作《戈莱的撒旦》，得来多么艰辛啊！

在法西斯德国排犹的威胁下，辛格不得不在 1935 年离开波兰，凭一张旅游签证来到美国。他在纽约一家犹太人办的意第绪语《犹太前进日报》社找到一份工作，后来担任了编辑，并以华绍夫斯基笔名发表文章，随着经验的丰富，他写的文章得心应手，不管是散文、小说或是书评，各种形式的文章都写，水准也不断提高。就这样，他与《犹太前进日报》结下不解之缘，他有许多作品就是在该报连载发表的。

辛格从读初中时因受其哥哥的影响而开始写作，起初用希伯来语写诗和短篇小说，写了两年多后却又把它全部毁掉。从 17 岁起又用意第绪语写作，以后一直用此语创作。他的创作精力十分充沛，一生共发表了几十部作品，其中有长篇小说。剧本、儿童故事、散文、回忆录等。著名的作品有《卢布林的魔术师》、《奴隶》、《庄园》、《产业》、《仇敌：一个爱情的故事》、《肖莎》等长篇小说；短篇小说集有：《傻瓜吉姆佩尔及其他故事》、《市场街的斯宾诺沙》、《卡夫卡的朋友及其他故事》等；儿童故事有：《施莱迈尔去华沙及其他故事》；自传体回忆录有：《在父亲的小院里》等。辛格 1991 年逝世。

辛格的作品集中描述犹太人的思想情操、宗教信仰、爱情生活、风土习俗。作品的字里行间充满激情和富于想象。他有的作品以编年史的形式记述了犹太民族在几百年的历史生活，包括从波兰的犹太人居住区到美国的犹太人社团，从 17 世纪赫米尔尼茨基集体迫害到希特勒的大屠杀，以及流亡到美国的幸存者的悲惨生活。一幕幕地展示给读者，扣人心弦。

辛格写作风格独特，文笔清新，一直坚持用濒临衰亡的意第绪语创作，不但使意第绪语文化遗产得以保存下来，而且把意第绪语文学推向一个新的发展时期。因此，他曾两度获得美国“全国图书奖”；1978 年荣获诺贝尔文学奖，是有史以来唯一的意第绪语作家获奖者。

109、苏联著名物理学家塔姆

塔姆 (Igor Yevgenyevich Tamm) 是原苏联著名物理学家, 1958 年诺贝尔物理奖获得者。

塔姆 1895 年出生于俄国海参威一个犹太人家庭。塔姆的父亲是个知识分子, 他从小受父亲的严格教育, 聪明伶俐, 读小学和中学成绩优异。

16 岁便进入大学学习, 18 岁便去苏格兰爱丁堡大学留学。次年, 因第一次世界大战爆发而回国学习。于 1918 年获得物理学博士学位。

读完书后, 塔姆先后在几间大学从事教学工作, 1924 年接受莫斯科大学聘请, 到该校任讲师、副教授和教授。

1930 年被提拔为该大学物理系主任。塔姆在教学之中, 一直坚持物理研究, 经过近 10 年的研究后, 系统地阐述了光在固体中的声振动和散射的量子理论。

1932 年至 1933 年, 他又发表了论述半导体金属中存在着表面电子态的论文, 由于他在物理学的研究有卓著成就, 1934 年被任为苏联科学院列别杰夫物理研究所理论研究部主席。

在担任了领导职务后, 除了组织有关科学人员从事相关的研究, 他仍承担科研任务。他与弗兰克合作, 经过反复研究、探索和试验, 1937 年运用经典电磁理论解释了切伦科夫辐射理论, 后又在波动力学的基础上完善了这一理论。1940 年, 他自己深入研究, 解决了基本粒子理论中基本核粒子相互作用这个根本性问题, 建立了所谓“塔姆法”, 引起了科技界的广泛关注。

随着研究的深入进行, 塔姆又向新的领域推进。1950 年, 他与苏联著名物理学家萨哈罗夫共同研究, 提出利用电离气体中的电荷来作为控制热核电力的手段, 这又是一个突破。1958 年, 塔姆因这方面的成就, 与苏联另外两位物理学家切伦科和弗兰克共获诺贝尔物理奖金。

塔姆 1971 年逝世了, 他一生科研成果甚多, 除了上述的各项发现外, 还有大量学术论著。最有影响的是《电学原理》著作, 成为当今主要的教科书。由于他学识高深, 1959 年被选为苏联科学院院士, 还被美国科学艺术院及波兰科学院聘为院士。除了获得诺贝尔奖外, 塔姆还获得过国内外多次科学奖, 曾代表过苏联政府出席苏欧科学会议。

110、演说家兼化学家沃尔德

沃尔德 (George Wald) 是美国著名的演说家和生物化学家, 1967 年诺贝尔生理学及医学奖获得者。

沃尔德 1906 年出生于纽约一个犹太家庭。他的父母是德国的犹太移民, 虔诚犹太教徒。他在父亲的教育下, 热衷读书。在纽约读完小学、中学后, 进入纽约大学学习医学。毕业后又到哥伦比亚大学攻读研究生课程, 因为那里有一位他慕名已久的视觉生理学权威——赫希特教授。

沃尔德在哥伦比亚大学得到赫希特的指导, 学业进步较快, 1932 年获得了医学博士学位。毕业后, 他被选定为美国全国研究委员会研究员, 赴欧洲从事研究两年。在这两年研究中, 他发现维生素 A 是视网膜感光色素的重要成份, 是保证视力正常所必需的, 这是医学上的首次发现。

回美国后, 他一直在哈佛大学任教和从事研究, 进一步对视色素深入探讨。经过几年的努力, 他与同事首先阐述了视色素的基本结构。后来在详细分析视色素的光化学变化时, 发现视觉产生的过程, 并提出了视觉兴奋模式图。到 40 年代, 他的研究又有了新的进展, 发现摘除眼睛水晶体的白内障患者能看见紫外线, 从而推断晶体能滤掉紫外线, 进而发现杆状细胞在视觉过程中的化学反应。

沃尔德的钻劲十分坚韧, 又经过 20 年的研究和探索, 于 1965 年对色盲和视色素关系的研究又取得了前人未有的成果。1967 年, 他因对视学化学的研究成果, 与美国生化学家哈特兰和瑞典视觉专家格拉尼特共获诺贝尔生理学及医学奖金。

沃尔德不仅是杰出的科学家。还是著名的演说家。他的讲演生动诙谐, 旁征博引, 深入浅出, 紧扣听众的心弦, 深得大家欢迎。不论作学术报告, 或是进行和平宣传演说, 他都不用稿子, 滔滔不绝, 场场倾倒大众, 被公认为美国一流演说大师。

由于科学研究的成就, 沃尔德 1950 年被选为美国科学院院士。他还被聘为 10 多所著名大学的名誉博士及多个国家的科学院名誉院士。获得过国内外多次科学奖。他是位和平主义者, 反对战争政策, 反对核武器。

111、著名教育家维厄瑟尔

维厄瑟尔(Elie Wiesel)是犹太教育家、作家、演说家,1986年诺贝尔和平奖获得者。

维厄瑟尔1928年出生于罗马尼亚特兰西瓦尼亚地区的一个犹太人家庭,自幼接受犹太传统教育。

1944年春,德国法西斯占领了罗马尼亚这个地区,法西斯把那里全部犹太人都关押在集中营。维厄瑟尔及其父母、三个姐妹全都被关押在波兰境内的奥斯威辛集中营。当时他只有16岁,惨受迫害,亲眼看见父亲被杀害,妹妹被焚烧的惨状。1945年,他被转押到另一集中营,后幸存下来。

第二次世界大战结束后,他才得到释放,先到法国读书,同时给报刊撰稿谋生。

1956年移居美国,在大学任教,业余坚持创作为生,他的成名则是因创作所致。他在50年代初就开始用意第绪语创作,并于1956年出版了第一部小说《世界保持沉默》。他通过文学形式叙述了自己在奥斯威辛集中营耳闻目睹的情况,给读者们展示了法西斯的残酷及犹太人的悲惨遭遇。

自第一部作品发表后,维厄瑟尔的创作热忱如喷泉一般,一刻不停地涌出,接连出版长篇小说《夜》、《大墙以外的城镇》、《耶路撒冷的乞丐》、《火焰中的灵魂》、《约》等等,均是反映犹太民族遭受纳粹屠杀的悲惨命运,道出大屠杀发生的因由及对人类的启示,具有强烈的感召力。维厄瑟尔的作品先后在世界范围内获得数10种文学奖,他的名声因此而四处传扬。

维厄瑟尔又是一位著名的演说家,他的演说引经据典,不仅逻辑性强,词语清晰简洁,主题突出,而且文学艺术性强,富于幽默感,使听众精神贯注,易懂易记。他的演说技艺高超,也许与他有高深的文学修养和杰出教学本领分不开。亦正因为他善于讲演,深入浅出,故造就了他的教学本领,使他又成为著名教育家。

维厄瑟尔的演说主题多为犹太人在大屠杀中的悲惨境况,谴责人类社会存在这般仇恨和压迫,目的在于启迪人们的心灵,要为世界人民之间的理解、友谊而作出积极贡献。他的演说内容和技巧博得广大听众欢迎,他到世界许多地方作过演说。由于他对和平的热爱和对暴力的谴责,1986年获得了诺贝尔和平奖。

112、阿克塞尔·阿恩德的成就

阿克塞尔罗德 (Julius Axelrod) 是美国的著名生化药理学家，1970 年诺贝尔生理学及医学奖获得者。

阿克塞尔罗德 1912 年出生于纽约一个犹太人家庭。父母都是一般工人，收入微薄，家境清贫。读完中学后，父亲无法再负担他读书了。从小爱好学习的他，决心克服一切困难，要设法读上大学，增加自己的知识。他经过了解知道，不是名牌大学的纽约市立学院免收学费，因为它靠政府的支助办学。于是，他不慕名牌，只求学习到知识，屈身就读于纽约市立学院。虽然该学院是免交学费，但生活费和书籍要自己解决。他就以半工半读办法，挣回自己的生活费。1932 年，他毕业了，获得理科学士学位。

毕业后，他到一间工业卫生实验室工作，坚持在工作之余自习，攻读纽约大学理科硕士学位课程。经过几年的夜间自学，通过考试，如愿以偿获得了这个学位。随着学识的增多及工作能力增强，1943 年他升为纽约工业卫生实验室药剂师。

1946 年又调到纽约大学研究部和国立心脏研究所从事研究工作。在研究所工作中，他专攻肾脏研究。两年内，他将两种肾上腺素的代谢课题攻克了，发现去甲肾上腺素分解中的氧位甲基化作用的规律，随后，又通过实验查明两种肾上腺素在体内分布的状况，发现可卡因、苯丙胺等许多药物都可以改变交感神经末梢的去甲肾上腺素贮量，从而证实了去甲肾上腺素在神经末梢的回收作用。

阿克塞尔罗德不断深化研究，到 60 年代，他与合作者又发现了氮位转乙酰基酶，并查明它与去甲肾上腺素作用的关系。由于他发现、鉴定、分离出能灭活去甲肾上腺素的酶，查明这酶在心脏病学、精神和神经病学中的作用，为交感神经系统和中枢神经系统的基础研究作出了突出的贡献，促使治疗高血压和帕金森氏病的药物问世。1970 年，他与英国生理学家比·卡兹、瑞典药理学家冯·奥伊勒共获诺贝尔生理学及医学奖金。

由于科研的成就卓著，阿克塞尔罗德当选为美国科学艺术研究院和美国全国科学院的院士，还被聘为许多著名学术组织的成员。他发表了不少论著，主要是《肾上腺素和其他拟交感胺的代谢》、《松果体》(与他人合用)等。

113、著名经济学家阿罗

阿罗 (Kenneth Joseph Arrow) 是美国当代著名经济学家, 1972 年诺贝尔经济学奖得主。

阿罗 1921 年出生于纽约一个犹太家庭, 父亲是知识分子, 从小教阿罗学习数学。阿罗聪明好学, 读书成绩一直优秀, 19 岁就毕业于纽约市社会科学学院。然后进入哥伦比亚大学经济学系学习, 两年后取得经济学硕士学位。当年 (即 1942 年) 因二次世界大战波及美国, 他应征入伍, 在部队呆到 1946 年才退伍。

退伍后他立即开始从事经济学研究。从 1947 年至 1963 年, 先后在芝加哥大学和斯坦福大学从事教学和研究工作。他的研究方向是社会选择论、一般经济的均衡论、不确定性经济学, 并把个人决策、信息和组织的研究列为重点研究课题。他不分白天和黑夜, 孜孜不倦地进行探索, 经过 3 年多的研究, 把自己研究的成果写成《社会选择和个人价值》一书, 于 1951 年出版了。他在书中提出了“不可能性定理”, 以运用数学方式证明完全反映民意的福利经济是不可能的。

阿罗在上述书中表述的观点在西方经济学界引起了很大反响, 成为新福利经济学的一个重要组成部分。哥伦比亚大学因此授予他博士学位。他继续不休止地研究, 1958 年又写出了《存货和生产的数理理论研究》、《线性规划与非线性规划研究》(与他人合作) 等, 又把经济学的研究推向更深层次了。

阿罗于 1972 年因开创普遍平衡理论和福利理论这一杰出成就和英国经济学家 J·R·希克斯共获诺贝尔经济学奖金。阿罗由于对经济学的研究有独到之处, 因此还获得过许多国内和国外其他经济学奖, 被世界许多著名大学和科学院授予荣誉称号。

1966 年, 他被选为美国经济计量协会会长; 1962 年被任命为总统经济顾问委员会成员, 肯尼迪总统经济顾问; 1963 年选为美国管理学研究会会长; 1973—1974 年被选为美国经济学会会长。从 1968 年起, 他一直是美国哈佛大学经济学著名教授。他的著作很多, 除了上述提及的以外, 还有《公共投资、报酬率与最适度财政政策》、《一般竞争分析》、《风险负担论文集》、《最优投资政策》等等。

114、盖尔曼的物理学成就

盖尔曼 (Murray Gell—Mann) 是美国当代著名物理学家, 1969 年诺贝尔物理学奖金得主。

盖尔曼 1929 年出生于纽约一个犹太人家庭, 他的父亲是位知书识墨的文化人。盖尔曼从小在家庭的影响下, 勤奋学习, 加上他的天资较好, 接纳知识能力较强, 在读小学和中学时就显露出他的才华, 他是班级中年纪最小的, 但成绩一直名列前茅。在小学和中学都曾跳级升学, 15 岁就考入耶鲁大学, 19 岁进入加利福尼亚大学理工学院攻读博士学位。用 3 年时间完成了学业和论文, 经过考核和答辩, 他以优异成绩获得了物理学博士学位。

毕业后, 他受聘到芝加哥大学研究所工作, 在那里专门从事粒子物理学方面的研究。

1955 年, 他被邀回母校任物理系副教授, 年仅 26 岁。由于成绩显著, 28 岁时成为正教授。盖尔曼在攻读博士学位时已开始对亚原子粒子的研究, 于 1953 年就研究出某些核粒子的“奇异性”概念。以后经过几年的深入探讨和研究, 于 1961 年提出了著名的 Su_3 对称八重法规律, 把以前人们认为是杂乱无章的基本粒子, 按各自的自旋角动量及宇称性, 系统地分门别类, 然后再用一个公式表示同一组内各粒子之间的质量关系。八重法不仅把已知的粒子全部包括在内, 而且对尚未发现的粒子的存在作出了预测, 与著名的门捷列夫提出的化学元素周期表有异曲同工之效。这一发现震动了物理学科研界, 一致公认其对物理学研究的重大贡献。

盖尔曼根据八重法的分类, 又预测了反 Λ 粒子的存在, 并对它的质量、自旋量、宇称、奇异数和电荷进行了推测。功夫不负有心人, 他的进一步研究结果, 使他在 1964 年发现这一粒子, 它的性质与他的预测完全相同。后来, 他还与其他科学家提出了夸克理论。

盖尔曼由于在物理学研究方面取得了一系列的成就, 1969 年被授予诺贝尔物理学奖金。除此之外, 他还获得了许多国内国外的科学奖。当选为美国科学艺术协会和国际科学协会会员外, 被聘为美国及世界一些著名大学的名誉教授。他在教学和科研之余, 还写了不少学术论著, 其中最著名的有他与尼曼教授合著的《八重法》。

115、诺贝尔文学奖得主阿格农

阿格农 (schmael Yosef Agnon) 是以色列著名文学家, 1966 年诺贝尔文学奖获得者。

阿格农 1888 年出生于欧洲中部西加利西亚地区的布察兹 (原属奥匈帝国, 现在波兰境内), 父母均是犹太人。父亲是位商人, 经营毛皮生意。阿格农原名叫撒母耳·约瑟·恰兹克斯。恰兹克斯家族是一个研究犹太教法典著称的犹太世家, 阿格农的父母早年受过良好教育, 具有较高的文化修养, 并对文学有一定兴趣。

阿格农自幼在家庭的熏陶和影响下, 博览群书, 对文学产生了浓厚的兴趣。他 9 岁时在父亲的教导下开始学习写诗歌, 15 岁时, 他的第一首诗歌《小英雄》在一家杂志上发表了。自此, 叩响了文坛之门, 他有计划地阅读各类文学作品, 以图丰富自己的创作经验, 提高写作技巧。他阅读了欧洲各时期的文学名著, 民间传奇传说, 犹太人的宗教和世俗作品。

1906 年大学毕业后, 他进入一家报馆当编辑, 这促使他的写作水平提高。1908 年, 欧洲兴起犹太复国主义运动, 受到该运动的影响, 他辞去了报馆工作, 移居巴勒斯坦。到了那里, 继续从事文艺创作, 1909 年发表了短篇小说《弃妇》。这篇作品引起了大众广泛的兴趣和好评, 阿格农因此一举成名。阿格农很受鼓舞, 为了纪念这一成名之举, 根据谐音把《弃妇》的篇名“Agunot”的拼写改为“Agnon”, 并以此作为他的笔名, 用于以后发表作品。自从《弃妇》一文发表后, 他专门从事创作生涯和文学研究, 直至 1970 年去世时止。

阿格农早期的作品主要是诗歌、传说和民间故事, 其中大部分是他阅读了大量这类书籍和听说到的情况, 加工整理而成的。他正式登上现代希伯来文坛是在移居巴勒斯坦后开始的, 在这以前他所写的诗歌、传奇之类作品是使用意第绪语写成的。到了巴勒斯坦后, 他改用象征犹太民族再生精神的希伯来语创作, 从这方面坚持下去, 成为现代希伯来文学家。

阿格农一生作品极丰, 在 1952 年前已出版过 11 卷本《阿格农文集》, 1953 年至 1962 年又出版 8 卷本《阿格农文集》。他发表的长篇小说主要有: 《婚礼的盖》、《宿客》、《逝去的岁月》、《希拉》, 中篇小说有《大海深处》、《订婚者》、《两个故事》, 短篇小说集有《耶路撒冷故事编》等。

阿格农的创作范围很广, 但主要贯线是反映了 18 世纪末到现代以色列建立后近二百年犹太民族的生活, 组成了一幅绚丽的犹太历史画卷。他的作品与犹太人的生活情景和精神紧密相连, 又成为鼓舞犹太民族事业振兴和走向新生活的号角。他的作品具有一种神秘和宗教色彩, 以叙事形式形成作者的独特风格。他在文学上的成就, 被誉为自《圣经》文学出现以来, 希伯来文学史上的一个重要里程碑。他不但使希伯来文学提高到一个新的高度, 而且使之成为世界文坛瞩目的一朵奇葩。他的作品被翻译成数十种文字在世界流传。他于 1966 年荣获诺贝尔文学奖。

116、著名生物学家梅奇尼科夫

梅奇尼科夫 (Elie Metchnikoff) 是俄国著名的动物学家和生物学家，1908 年获得诺贝尔生理学及医学奖金。

梅奇尼科夫 1845 年出生于乌克兰乡村的一个犹太人家庭。17 岁进入哈尔科夫大学学习，毕业后到德国留学攻读博士，23 岁获得了动物学博士学位。1870 年到俄国敖德萨大学任教，从事动物学和比较解剖学的课程传授，一直坚持 12 年的教学和研究。

1882 年，因当时俄国出现了猖狂的反犹活动，在俄国的犹太人受到了集体的迫害，他被迫辞职，出逃俄国，在意大利墨西拿避居，他的母亲被迫害，含冤而死，妹妹一家人也受到株连。

梅奇尼科夫到了意大利后，在一间大学从事教学和研究。他在研究中发现并建立了吞噬细胞理论。

1884 年，他又发表了《机体对细菌的斗争》这一学术论著，揭示了白血球具有治疗创伤和抗御外物的作用。他这两项的科研成果震动了医学和生物学界，从此名声鹊起。

1888 年，他受法国巴黎大学邀请，到该大学任教和从事研究。在那里得到著名科学家巴斯德的赏识，担任新成立的巴斯德研究所副所长，一年多后成为所长。他在研究所任职期间，除了领导好本所的工作外，自己继续选题研究。通过反复实验，证实了吞噬细胞是大多数动物和人类抵御急性感染的第一道防线。所谓吞噬细胞反映在人身上的白血球内。根据这一发现，与别人合作研究，于 1902 年成功地使类人猿感染梅毒。

1908 年，他因在动物体内发现噬细胞而与德国免疫学家埃尔利希共获诺贝尔生理学及医学奖金。

梅奇尼科夫于 1916 年逝世，他一生得过多次数。

1912 年被选为法国科学院外籍院士。他的主要学术著作有：《炎症的比较病理学》、《传染病的免疫性》、《老年》、《人之本性》、《乐观主义哲学漫谈》等。

117、医师及药理学家勒韦

勒韦 (Otto Loewi) 是美国著名的医师及药理学家，1936 年获得诺贝尔生理学及医学奖。

勒韦 1873 年出生于德国法兰克福的一个犹太人家庭。从小喜欢艺术，绘画和音乐部有一定的水平。但他的父母是个犹太人，对犹太人深受各种歧视和迫害心有余悸，不断敦促儿子不要学习和从事那些涉及意识形态的行业，要他学习一门科学技术，这样才可以走遍天下都不怕。为了尊重父母之意，他进入大学学习时，放弃了自己的爱好和专长，进入施特拉斯堡大学医学院学习。

勒韦是位聪明而勤奋的学生，他相信，只要专著于一行，必能奋斗成功。进入医学专业学习后，很快进入角色。第一位吸引他对科学形成兴趣的，是他的导师——著名的内科教授璩宁，在他的指导下，勒韦觉得医学也大有施展才华的天地，他学业进展很快。

1896 年从医学院毕业后，他先后在欧洲及美国一些大学教学和从事研究，取得了较大的进展，主要是药理学方面的研究成果。

1921 年，他受奥地利的格拉茨大学邀请，到那里当药理学教授及从事研究。在那里开始了神经学的研究，他通过对青蛙迷走神经的试验，第一次证明了某些神经合成的化学物质可将刺激从一个神经细胞传至另一个细胞，又可将刺激从神经元传到应答器官。他把这种化学物质称为乙酰胆碱。

1929 年，他的朋友戴尔从动物组织中分离出该物质，并证实为乙酰胆碱。

1936 年，他因化学传递的发现与戴尔共获诺贝尔生理学及医学奖金。

勒韦如其他德国的犹太人一样，尽管他是杰出的教授和医学家，也免不了纳粹迫害的厄运。当纳粹占领奥地利后，他遭到当局逮捕，被没收了全部财产，取消德国国籍。他不得不先后到比利时、英国去躲避，1940 年到了美国，并加入了美国国籍。到了美国后，他受纽约大学医学院的聘请，在那里从事研究。开始对糖尿病和洋地黄、肾上腺素进行专门研究，终于针对它们的作用成功地设计出检测胰脏疾病的勒韦氏检验法，对人类医学又作出了新的贡献。

118、著名经济学家萨缪尔森

萨缪尔森 (Paul Anthony Samuelson) 是美国著名经济学家，荣获 1970 年诺贝尔经济学奖金。

萨缪尔森 1915 年出生于美国印第安纳加里，他的父母均是来自波兰的犹太移民，出身于书香门第，对子女重视文化知识教育。萨缪尔森在家庭的严格教育和影响下，自幼勤学，聪明过人，小学和中学都是跳级晋升，15 岁就考入芝加哥大学经济系学习。毕业后即进入哈佛大研究生院攻读，他的优异成绩深受导师的赞赏，于 1941 年获得了经济学博士。

萨缪尔森在大学学习期间已开始对经济学的研究，深受凯恩斯主义经济学理论的影响，他的研究也主要建立在凯恩斯主义基础上，因此，他曾被人们称为美国的凯恩斯主义学派。

1939 年他发表了第一篇经济学论文，首创经济波动模式。1940 年，他应聘到麻省理工学院教学，在教学之余进行研究。第二年，他发表了获哈佛大学博士学位的论文《经济理论运筹的重要性》。

第二次世界大战期间，他曾受聘到美国战时生产局和战争动员重建办公室供职，并担任美国财政经济顾问。在工作中，他不断进行经济理论研究，1947 年发表了他的精心研究之作《经济分析基础》一书。书中对经济学的三大部分：政治经济学、部门经济学和技术经济学进行了全面论述，论据充足，有独到之见，一时成为许多国家和地区制定经济政策的理论依据。此书使他一举成名，确定了他是著名经济学家的地位。此后，他多次被政府聘任为政府经济部门的要员，曾出任美国总统经济顾问；担任美国经济学会和美国国际经济学会会长；被聘为国内外许多著名大学的名誉教授。

1970 年，他获得诺贝尔经济学奖金，成为美国经济学界第一位获得此殊荣的人。

萨缪尔森的经济学理论产生在资本主义社会的基础，所以它的适用性是有局限性的。即使是在资本主义社会，进入 70 年代以来，由于资本主义国家的经济表现不景气，他的经济理论受到了越来越多的挑战，其影响力也日益缩小了。

119、国际法学家阿塞尔

阿塞尔 (Tobins Michael Carel Asser) 是荷兰著名的国际法学家, 1911 年获得诺贝尔和平奖金。

阿塞尔 1838 年出生于荷兰阿姆斯特丹的一个犹太人家庭。他的家庭是个法学世家, 从小受到父亲的教育和影响, 读了许多有关法学的书, 逐渐形成了对这门学科的兴趣。从读中学开始, 在父亲的指导下, 认真而有计划地攻读法典, 研究各种法律。进入大学亦是学习法学, 因此, 他对法学的研究和应用是得心应手的, 且到了炉火纯青地步。

1860 年, 他刚步入 22 岁, 就挂牌任律师。两年后, 他被邀到阿姆斯特丹大学兼任教学法律课程, 主要讲授商法和国际法。1862 年, 他在处理轰动全国的闻名大案——毕契尔的过程中, 不畏权势, 重事实, 依法律, 有理有节地战胜了荷兰皇家, 这位年仅 24 岁的律师从而一举成名, 震动了荷兰, 传名于天下。

1865 年, 他与其他一些法学家一道创立了对国际法的比较研究会, 开展了国际法的深入研究。在此基础上, 1873 年又创立了国际法学会, 他被推选为该会的会长。荷兰是世界海运和国际贸易发展较早的国家, 国际法和商法的深入研究, 对促进该国的海运和贸易无疑是有利的, 对世界也有作用。为此, 荷兰政府接受了阿塞尔 1891 年关于召开统一国际私法的海牙会议。该会于 1893 年开幕后, 成为一个常设机构, 负责起草 1902—1905 年有关家庭法的海牙公约。阿塞尔对这方面的促进作用较大, 在国内外都赢得了很高评价。由于对法学有精深研究, 并为荷兰及世界法学的健全作出了贡献, 他曾代表荷兰出席 1899 年和 1907 年两次海牙和平会议, 并为创建国际法庭作出了重大贡献。

1911 年, 他因在第一次海牙和平会议建立常设仲裁法院上所起的作用, 与奥地利记者 A·弗里德共获诺贝尔和平奖金。

阿塞尔在国际法方面的研究和推进是起了重大作用的。在 1911 年至 1912 年间。他与许多国家代表一起制定了国际汇兑及通货交换法, 使世界各国法律研究和沟通推进了一步。他曾被推选为统一国际汇票法委员会主席。

阿塞尔 1913 年逝世于荷兰。

120、苏联著名物理学家朗道

朗道 (Lev Davidovich Landau) 是苏联著名物理学家，1962 年获得诺贝尔物理学奖。

朗道 1908 年出生于苏联巴库的一个犹太人家庭，父亲是个知识分子，朗道从小得到家庭良好的教育，聪明勤学。他 14 岁就考进了巴库大学学习，成为引人注目的“小大学生”。

1924 年转入列宁格勒大学物理系学习。不管在小学、中学或大学，朗道都勤奋读书学习，所以成绩一直优异。他在读大学期间，除了学好功课外，研究量子力学问题，发表了论量子力学方面的论文，引起了学术界的注意。

大学毕业后，他被国家派去国外研究访问，先后结识了许多著名物理学家，包括玻尔、泡利等人，这为他进行学术交流，提高水平起了一定作用。1930 年他回国后，创立了著名的电子抗磁性理论。从 1931 年起，他在列宁格勒理工学院执教，1934 年被授予物理学博士学位。

1935 年被哈尔科夫大学聘任，负责该大学的物理学讲座。由于朗道对物理学的研究有独到之处，有许多新的见解，他创立了苏联理论物理学派，使哈尔科夫大学名声大增，一下成为苏联著名理论物理研究中心。

随着成果的增多，朗道的声誉也跃升，1937 年，苏联有关部门把他调任到莫斯科学院，专职为物理研究所理论物理部主任。不久，他被强加莫须有的罪名抓去坐牢了两年，唯一的原因是他属犹太人。迫害没有扑灭朗道热衷于物理学的研究，1940 年出狱后，他继续全心投入新的课题探索，于 1941 年创立了一种液氦的超流体的理论。1946 年又创立了电子等离子体振荡理论。

“科学无巅峰”，朗道在物理学研究方面不断有进展，在他的研究中，几乎涉及物理学的各方面，每个方面的研究都有新突破，作出了新的贡献。

1962 年，他因在相变理论和超流体理论方面的成就，获得了诺贝尔物理学奖金。

因为在许多方面的研究有杰出成果，朗道除了获得诺贝尔奖以外，几乎获取了苏联国内各项重大科学奖。他在 1946 年就被选为苏联科学院院士，以后先后被丹麦、荷兰、英国、美国等国家聘为科学院外籍院士。他于 1968 年逝世，是与 1962 年车祸受重伤有关。

朗道一生不断有著作发表，据统计共发表的学术论著有 120 多部，是世界科学家中罕见的，如果他生命再延长 10 来年，相信还会创作出更多名著。他的论著大多数被译成多国文字，流行于世界各国。

121、著名诗人海涅

海涅(Heinrich Heine)是世界著名的诗人、散文家、政论家。

海涅 1797 年出生于德国的一个犹太人家庭。他的父亲是个不走运的商人，对子女教育和影响不多。他的母亲贝蒂却很殷实，负起教育子女的责任。海涅经历了拿破仑战争，1815 年拿破仑兵败后，父母要海涅经商，为此，他曾到叔父的银行去工作。经过一段时间工作后，他的叔父发觉海涅不属经商之才，在法律方面倒有培养前途。为此，他资助海涅到波恩、柏林和哥廷根大学学习法律。

1825 年，海涅获得了法学博士学位。但是，海涅却喜欢文学和哲学，他阅读了大量的文学书籍和哲学论著，把波恩大学古斯特·威廉·施莱格尔的文学史课程，柏林大学黑格尔的哲学课程全部修读完了，很有心得。另外，海涅同伯尔纳等文学界人士交往甚密，志趣相同。从此，海涅也渐渐动笔写作了。1821 年，海涅出版了第一部诗集，引起文学界的注意。这年，他成为犹太文化科学协会成员。从此，海涅的创作热忱更高了，他潜心投入文学创作。1827 年他出版的《歌集》和《旅行记》(1—4 卷)引起了广大读者极大兴趣，对欧洲文学产生了明显的影响。他的《歌集》具有浓厚的浪漫主义色彩，但也反映出诗与现实的矛盾，这显然是一种嘲讽，说明梦境的破灭，要正视现实。这种写作方法，含有时社会的批判。4 卷集散文《旅行记》涉及面广，反映出作者追求进步和勇于战斗的精神。

1830 年法国七月革命使海涅移居巴黎，从此，他的一生发生了很大变化。他在那里结识了很多文学家、哲学家、政治家，如巴尔扎克、贝朗瑞、柏辽兹、肖邦、大仲马、雨果、李斯特、乔治·桑等等，还与圣西门的信徒交往，与马克思、拉萨尔结下了友谊。他们相互交往，相互磋商思想和学术。

海涅在巴黎生活和思想的变化，使他的创作也发生了变化了。他写了许多政治诗，如 1944 年出版的《新诗集》、《阿塔·特罗尔，一个仲夏夜的梦》和《德国，一个冬天的童话》，这些诗作既有很高艺术性，又具有强烈的政治性。他还写了不少政论文章，使他作为一个政论家的声望也大大提高了。

海涅对犹太教和犹太人的看法是很复杂的。他曾是个无神论者，后来却成为泛神论者；他曾厌恶一切宗教，否定犹太教，但又在后来为《圣经》而赞美，为犹太教而自豪。究竟是内心的矛盾或是思想的变化？这是复杂的问题。

海涅 51 岁时因病完全瘫痪了，但他以惊人毅力和意志坚持写作，手足不灵活而以口授完成了诗集《罗曼采罗》，于 1851 年出版了。另外，还写了散文《自白》，将他过去为《总汇日报》写的通讯精选成集，以《卢台奇亚》书名出版。他一直在病床上坚持了 8 年多创作，至 1856 年逝世为止。

海涅在世界文学中占有重要地位，他的诗歌和散文在德国和其他国家的文艺界产生过积极影响。

122、诺贝尔奖女得主耶洛

耶洛 (Rosalyn Sussman Yalow) 是美国著名女性医学物理学家, 1977 年诺贝尔生理学及医学奖获得者。

耶洛 1921 年出生于纽约的一个犹太人家庭, 父母是犹太移民, 在纽约开设一家商店维持生计。耶洛是位纯洁的犹太女子, 从小勤学守纪, 读书成绩优异。

17 岁进入纽约市亨特学院学习, 后进入伊利诺伊大学攻读研究生, 1945 年成为该大学第一位物理学博士学位的女性。

1946 年, 她应母校亨特学院之聘, 到该校任教。她在教学之余, 坚持艰苦研究工作, 学识增长很快。1947 年, 她受邀兼任布朗克斯退伍军人管理局医院核医学顾问。她在亨特学院任教至 1950 年初, 后转到布朗克斯医院工作, 任该医院放射性同位素科副主任, 从此, 她全力投入研究工作中去。与同事贝松专门研究放射性同位素的多种医学应用, 到 50 年代中期, 他们提出形成胰岛素抗体的免疫反应观点。

1959 年, 她通过把放射性同位素跟踪技术和免疫学结合起来的方法, 发明了放射免疫分析法。这种放射免疫分析法的灵敏度极高, 可以测出低浓度的物质, 而且简便易行, 很快得到临床应用。

耶洛是位事业心很强的女性, 她在取得了一项又一项的科研成果后, 又向自己提出了挑战。在 60 年代, 她进一步发展了放射免疫分析法的用途, 从内分泌学的领域扩展到病毒学领域, 为许多疑难疾病的诊断和医治提供了重要依据, 为医学科学的进一步发展奠定了基础。

耶洛的科研成果引起了美国和世界医学物理学界广泛注重, 声望日益提高。

1973 年, 她被提升为著名的贝松研究实验室主任, 被 10 多所大学授予名誉博士称号。

1977 年, 她因放射免疫分析法的成就和贡献, 与另外两位美籍科学家沙利和吉耶曼共获诺贝尔生理学及医学奖金。

耶洛已先后荣获许多国内国外的重要科学奖。她发表了数百篇有价值的学术论文, 她现在已 70 多岁了, 仍不懈地作研究。用她的话说, 要把更多的研究成果公布出去, 让世人使用, 让世人更健康。

123、著名文学家海泽

海泽（Paul Johann Ludwig Von Hegse）是德国著名文学家，1910年诺贝尔文学奖获得者。

海泽 1830 年出生于德国柏林，母亲是犹太人。父亲是个知识分子，海泽从小受到父亲的谆谆善循的教导和家庭文化的影响，养成了勤于读书学习的良好习惯。并逐步对文学形成了兴趣。17 岁时中学毕业，考入了柏林大学攻读古典文学和哲学，使文学修养迅速提高。

1848 年加入库格勒为领导的柏林文学团体“斯普累河上的隧道”，更加深了对文学的爱好，并从此开始了创作生涯。

1852 年，他 22 岁时获得了文学博士学位，被称为最年轻的博士。

毕业后，他去意大利对罗马古典文学和意大利文艺复兴时期的文学进行考察和研究。一年后，他的文学水平已十分出众，被马克西米利安二世发现，召他到慕尼黑与盖勃尔领导的“慕尼黑诗社”，开展德国的诗歌和文学创作的研究活动。在他们积极的倡导和推动下，德国一时兴起崇尚古典主义，排斥现实主义之风。

海泽 23 岁时才发表他的处女作小说《倔强的女性》，由于他对该作品蕴酿已久，反复思考和修改，其思想深度和艺术技巧都很有水准，引起文学界反响。自此之后，他的作品如涓涓不竭的溪河，不断地流向社会大海。几十年来，他创作了 120 多部中篇、短篇小说，20 多部剧本和大量的诗歌。主要的作品有 1855 年出版的《愤怒》、1858 年出版的《特雷庇的姑娘》、1862 年的《安德里亚·德尔芬》、1873 年的《世界的孩子们》及 1885 年的《天地之爱》等。

海泽的作品绝大多数是以爱情为题材，以他个人想象的美好理想表现于作品，给读者一种理想主义。在写作方法上，他亦习惯于运用回忆为作品的开头或是结局，给读者带来一种缅怀过去的感觉和心情。

海泽的作品出现于 19 世纪后半期，当时德国正兴起现实（自然）主义文学运动，表面看来海泽的古典主义和矫揉造作文风，是与时代背道而驰的，但他的作品在知识界却较受欢迎，且有很高评价。

1910 年，为了表彰他在“长期的创作生涯中所显示出来的渗透着理想的非凡的艺术才能”，授予他诺贝尔文学奖。

1914 年他逝世于德国。

124、“氢弹之父”特勒

特勒 (Edward Teller) 是美国著名科学家，被称为“氢弹之父”。

特勒 1908 年出生于匈牙利布达佩斯的一个犹太人家庭，父亲是个有文化的商人，从小重视培养和教育儿子。特勒在良好的家庭环境里，养成了爱读书的兴趣，并逐渐对数学有特别爱好。因此，他在读小学和中学时，数学次次考试满分，老师们均认为他有数学天才。他 16 岁就考入了布达佩斯工学院学习，毕业后到慕尼黑和莱比锡等地大学深造，专攻物理和化学。1931 年，年仅 21 岁就获得了物理学博士学位。

勤于钻研和学习的特勒在获得博士学位后仍不满足，他被原子物理所吸引，又到丹麦哥本哈根去师从著名物理学家玻尔，在那里学习和研究了一年，后来才回到德国哥廷根大学任教。在教学之余，他全心全意投入了原子物理的研究之中。正当他有点心得之时，纳粹在德国执政了，疯狂的排犹活动席卷全国，特勒不得不逃离德国，在英国生活了一年多后，于 1935 年移居美国，1941 年加入美国国籍。

特勒初到美国之时，受聘于华盛顿大学从事物理学教学。他在教学中，又恢复他的原子物理课题的研究。当他获悉希特勒德国开始原子弹研制的消息后，认为美国亦有条件制造原子弹。于是他与其他 5 位科学家说服爱因斯坦上书美国总统，建议美国迅速开展核武器研制工作。这一动议得到美国政府接纳后，特勒加入了费密核武器研制小组。他在原子武器研究实验中，成功地实现了第一次原子核链式反应，这是理论研究上的一个飞跃。

1942 年，他应著名物理学家奥本海默的邀请，到加利福尼亚大学从事原子弹理论研究，他全神贯注于此课题。奥本海默于 1943 年受命在新墨西哥州建立秘密武器试验室时，特勒是第一个被吸收的科学家，他在那里研究了 3 年。

1946 年他到芝加哥大学当物理学教授时，提出了制造氢弹的设想，并在加利福尼亚建立起美国第二武器试验室，进行热核装置研究。他这一举动曾遭到一些科学家反对，包括奥本海默也不赞同，但他相信可以实现自己的设想，坚持自己的工作。结果，在他的精心研究和领导下，1952 年 11 月 1 日成功地爆炸了第一颗氢弹，他被称为“氢弹之父”。

125、原子弹研制者之一拉比

拉比 (Isidor Isaac Rabi) 是美国著名物理学家, 1944 年诺贝尔物理学奖金获得者。

拉比 1898 年出生于波兰科曼诺夫的一个犹太人家庭, 年幼时随父母移居美国。父母由于疲于生活, 无钱供拉比读书, 拉比一直到 10 岁时才有机会进入学校, 他以勤奋攻读补回失去的时间, 以优异成绩获得奖学金而读完大学。毕业时, 由于他成绩超人, 又获得赴欧洲留学的奖学金。

在欧洲留学期间, 他一如既往, 专心致志攻读物理学。他的钻劲深受导师海森伯格的赞赏, 这位著名科学家对他的学习给予认真的指导, 使他进步很快。

回国后, 拉比受聘于哥伦比亚大学任教。他在教学之中进行研究, 集中开展对磁、分子束流和量子力学的研究。经过几年的研究和实验, 他发现了核磁共振法, 并用这一方法测出好几种原子核的核动量距。这一研究成果是物理学的一项重大发展, 引起了科学界的广泛关注。为此, 他的声望大为提高, 1937 年被提升为正教授, 1944 年获得诺贝尔物理学奖金。

1940—1945 年他在麻省理工学院辐射实验室从事研究工作, 那时美国正在加紧原子弹的研制, 他参与了该项工作, 并直接负责雷达研制计划。由于他为美国原子弹的成功制造作出了贡献, 1945—1956 年的 11 年间, 他被选为美国原子能委员会总顾问委员会委员, 并任主席 4 年。另外, 他还被选为联合国教科文组织的美国代表。

拉比对于理论物理有高深的研究, 成为美国高等学校第一批理论物理教授权威, 为美国培养了大批的优秀科学家。他的论著也十分多, 主要有《我的物理学者生涯》、《人类与科学》、《文化的核心——科学》。

拉比是个犹太人, 他时刻不忘犹太民族的事业, 多次访问以色列, 关心和帮助犹太民族科学事业的振兴。他是以色列魏兹曼研究院董事会成员。

126、小说家帕斯捷尔纳克

帕斯捷尔纳克 (Boris Leonidovich Pasternak) 是苏联著名的小说家和诗人，1958 年诺贝尔文学奖获得者。

帕斯捷尔纳克 1890 年出生于莫斯科一个犹太人家庭，他的父亲是位著名画家，是莫斯科美术学院教授。母亲是位有名望的钢琴家。在这么一个上层知识分子家庭的教育和熏陶下，他从小就对文学艺术有了兴趣和认识。从小学开始就博览群书，高中毕业后进入莫斯科大学哲学系学习。毕业后又到德国马尔堡大学深造，在那里受到新康德主义马尔堡学派思想的影响。第一次世界大战爆发后，他回国在一家化工厂谋生。

10 月革命后，他一家受到冲击，父亲一度遭流放，他本人被分配到一间图书馆工作。他在图书馆里埋头读书，并开始他的创作。

1914 年他出版了第一部诗集，10 月革命后，他又出版了 2 部诗集。他的诗歌以饱满的激情和较高的艺术，在读者和文学界形成了较高的声望。到 20 年代，他与马雅可夫斯基和伊萨宁志趣相投，写作风格类似，大家结成号称未来主义诗派，叫先锋派，纷纷发表诗歌。帕斯捷尔纳克不久已发表了两部诗集了。

30 年代，苏联官方对未来主义运动开展批判，马雅可夫斯基和伊萨宁自杀了，帕斯捷尔纳克被关押审讯，据说他险些遭到杀身之祸，后因他具有将斯大林家乡格鲁吉亚诗人作品译成俄语的本领，才释放出来从事该翻译工作。释放后他还翻译了莎士比亚、歌德、魏尔兰的作品，把它们介绍到苏联来。40 年代，他除了从事翻译工作外，写了两部诗集。

50 年代他开始创作长篇小说，1957 年发表了日后引起极大争论的长篇小说《日瓦戈医生》。这部作品主要描写俄国人在革命时期的徘徊、苦闷和不幸的遭遇。苏联是不准出版此书的，第一次出版是在意大利，后译成几十种文字流行于世界。

1958 年，诺贝尔文学奖委员会宣布他为该年度得奖人，以表彰他“在当代抒情诗和在伟大的俄罗斯叙事文学传统领域中所取得的重大成就”。他是表示接受此奖的，但由于苏联当时的政策和舆论的反对，他终于没有去领奖。但随着情况的变化，帕斯捷尔纳克的《日瓦戈医生》长篇小说，到 80 年代才能在苏联出版发行，对他的偏见也得到纠正。

1960 年帕斯捷尔纳克逝世了，他坎坷的一生给后人留下了深刻的印象。他虽然是个犹太人，但他与众犹太人不一样，他的作品中几乎没有流露一点犹太意识。

127、生物化学家钱恩

钱恩 (Sir Ernst Boris Chain) 是英国著名生物化学家，1945 年诺贝尔生理学及医学奖金获得者。

钱恩 1906 年出生于德国柏林的一个犹太人家庭，父亲是俄国犹太侨民。钱恩象许多犹太人一样，自知本民族受尽各种迫害，散落在世界各地，只有奋发读书，掌握一门超人技术或知识才能生存下去。因此，他从小学、中学和大学，都非常刻苦学习，成绩一直保持优异。他 17 岁就进入柏林腓特烈·威廉大学学习化学及生理学，毕业后到柏林慈盖医院的病理学研究所工作，专门从事生理学的研究。正当他要研究出成果之时，1933 年希特勒上台了，纳粹即开始疯狂的迫害犹太人。他被迫离开德国，逃到英国谋生，不久加入了英国国籍。

钱恩在英国安顿下来后，先受剑桥大学邀请，在那里从事教学工作。4 年后，他接受牛津大学的邀请，到那里从事教学和研究，在那里他有机会接触著名生化学家霍普金斯和弗洛里教授，与他们一道工作时，得到许多有益的指导。

1938 年，他与弗洛里合作对青霉素进行研究，结果成功地对青霉素进行了分离和提纯，并首次进行了青霉素的临床试验。他们这一研究成果，为大规模人工合成青霉素及医治疾病作出了前人未有的巨大贡献。正因如此，1945 年他俩与英国细菌学家弗来明共获得诺贝尔生理学及医学奖金。

1948 年后，钱恩曾应邀到意大利国家保健研究所和化学微生物学国际研究中心工作，为它们的生物学研究起过积极作用。50 年代后，他回到英国伦敦大学帝国学院从事科学研究，选择新课题抗生素、蛇毒、扩散因子、胰岛素等多方面的研究，经过他的精心探索，不懈的努力，各方面获得了新的突破，取得了公认的杰出成就。正因为他的研究成果卓著，获得多项殊荣。1969 年曾被英女王册封为爵士称号，获法国荣誉勋位勋章，苏联科学院授于他通讯院士等。

128、航海家哥伦布

哥伦布这个名字是众所周知的，因为他是著名的航海家。哥伦布（Christopher Columbus），他的拉打姓 Columbus，而意大利姓则为 Columbo，班牙姓却为 Colon。他 1451 年生于意大利热那亚。关于他的身世，说法不一。有些有关哥伦布的传记认为，他出身于 14 世纪末或 15 世纪初由西班牙逃亡到意大利的一个马兰内家庭。其主要依据是，19 世纪末期发现的材料表明，哥伦布的母亲出身于马兰内家庭。20 世纪中期发现的新材料讲哥伦布的家庭原籍可能在西班牙的马略卡岛，其家庭属于马兰内。哥伦布自己对出身说得却不明确，但他倾向于把自己说成是大卫王家族的后裔。他的儿子费尔南多在其关于自己父亲的传记中写道，他的父亲是“耶路撒冷王室”的后裔。

在哥伦布记述他在 1492—1493 年第一次航时，一开头就提到犹太人被逐出西班牙的事（1492 年 7 月 31 日完成驱逐）。他把启航日期从 1492 年 8 月 2 日改为 3 日，很可能是他不愿意在阿布月初九出发，那一年阿布月初九正好是 8 月 2 日。据保存下来的哥伦布使用过的书籍残篇可以证明，他航海的钥匙是《圣经·诗篇》的一句诗：“但愿以色列的救恩从锡安而出。”在马兰内看来，这句诗具有特殊的神秘救世涵义。另外，在哥伦布给他一个儿子立遗嘱时，使用一种难以辨认的签字，据某些学者分析，是希伯来语字体。此外，还有一些作家和诗人在自己的作品中亦说哥伦布是犹太人。

凡此种种说法，不管是马兰内或是希伯来，还是大卫，均是犹太人，哥伦布不管是该三种任何一种出身，应是犹太人。但是，有关哥伦布的民族归属问题，至今仍有争议，悬而未决。

哥伦布是一位世异著名的航海家，1492—1493 年他率领西班牙探险队寻找通往印度的最短海上航线。他共组织三艘轻快帆船：圣玛丽亚号、平塔号、尼尼亚号，横渡大西洋，于 1492 年 10 月 12 日到达圣萨尔瓦多岛（发现美洲的主式日期），然后到达巴哈马群岛、古巴、海地。哥伦布在以后几次探险（1493—1496，1498—1500，1502—1504）中发现了大安的列斯群岛及部分小安的列斯群岛、南美洲和中美洲沿岸。哥伦布于 1506 年去世了。

129、原子结构理论权威波尔

波尔(Aage Niels B0hr)是丹麦著名物理学家、原子结构理论权威,1975年诺贝尔物理学奖获得者。

波尔 1922 年出生于丹麦哥本哈根,他是著名量子物理学家、1922 年诺贝尔物理学得主尼尔斯·波尔的儿子。他从小在父亲的教导和影响下,对自然科学有浓厚的兴趣,并有了丰富的知识。他在小学和中学读书成绩优异,跳级升学,16 岁就进入哥本哈根大学学习,选学物理专业。20 岁大学毕业后,成为他父亲的助手,在美国从事原子弹研制工作,为美国第一颗原子弹研制成功出过力。

第二次世界大战后,他回到丹麦哥本哈根,在北欧理论物理研究所任助理研究员。在工作中,他攻读博士学位,于 1954 年获得物理学博士学位。

1956 年,他的母校哥本哈根大学邀请他回去当物理系教授,他欣然接受,在那里一边进行教学工作,一边从事研究。直到他的父亲去世,他被任命为北欧理论物理研究所所长,接替父亲的职务。

波尔从 50 年代起,已潜心开展对原子核结构方面的研究,1953 年他与同事莫特森共同提出了原子核集体运动模型理论,从而进一步揭示了原子核内部结构的奥秘,绘出了一个更接近原子核实际结构的物理图案。

1973 年,他在多年研究积累的经验基础上,利用超导电性微观理论建立了简明的核子对相互作用理论。1975 年,他与同事莫特森和雷恩沃因在这一领域的研究成果,共获诺贝尔物理学奖金。

波尔继承和发扬了父亲的事业,为科学事业作出了贡献,所以父与子都获得了诺贝尔奖。波尔在研究中,把成果写成学术论著,这对科学界也很有作用。他撰写的《原子核结构》(2 卷本,1965—1975 年)是一部系统论述核物理的科学巨著,为世人提供了一本原子结构理论方面最权威的学术著作。此外,他还出版了《原子核的旋转态》等,都很有学术价值。

130、获得众多奖励的尼·波尔

尼·波尔 (Niels Henrik David Bohr) 是丹麦著名物理学家，除了荣获 1922 年诺贝尔物理学奖金外，一生曾获得过众多的科学奖。

尼·波尔 1885 年出生于丹麦哥本哈根的一个犹太人家庭。从小受到父母的严格教育，认真读书学习，吸纳广博知识。他在大学学习期间已有杰出的科研成果了，因精确测试水的表面张力，获得丹麦皇家文理科学院金质奖，当时已轰动教育界和科学界。1911 年，他获得哥本哈根大学物理学博士学位，次年即应英国卢瑟福实验室的邀请，在那里从事原子理论研究，经过一年的精心探索，他提出了同位素论点，这是世界科技界最先的一位提出者。1913 年，他将他对原子结构的结果以论文阐述发表了。

1920 年起，他回丹麦理论物理研究所工作，担任该所的所长。由于尼·波尔的科研成就，该研究所成为世界原子物理学中心。

1922 年，他因最先把量子论用于原子结构的研究，对量子物理学作出了重大贡献，获得了诺贝尔物理学奖金。

尼·波尔除了领导和组织丹麦理论物理研究所的工作外，自己继续进行新的课题研究。30 年代，他解决了把作用量子纳入物理学概念框架问题，并把量子力学的数学方法推广到电动力学中去。

1936 年，他的研究更上一层楼，提出了核反应“液滴模型”，对理解核裂变起了决定性作用。

1943 年纳粹德国侵占丹麦，希特勒下令逮捕当地犹太人，尼·波尔不得不与家人乘渔船逃往瑞典，然后从瑞典飞往英国伦敦，在那里一间研究所工作。不久应邀到了美国，与爱因斯坦等科学家一起从事原子弹的研制工作，在 1944 年终于研制成世界上第一颗原子弹。

1945 年，他回丹麦任丹麦原子能委员会主席和丹麦皇家科学院院长。自从开始对原子能研究时起，尼·波尔与其他原子武器科学家曾极力主张和平利用原子能和控制原子武器的发展，他曾领导了 1955 年日内瓦的和平利用原子能第一次国际会议。1957 年他获得美国和平利用原子能奖。

1962 年尼·波尔逝世了，作为一位犹太人，他积极协助以色列魏兹曼研究所物理系研究工作，曾多次到以色列访问和讲学。

131、最年轻的诺贝尔奖得主格拉泽

格拉泽 (Donald Arthur Glaser) 是美国著名物理学家, 1960 年, 他成为诺贝尔奖最年轻的得主之一, 获得了当年物理学奖金。

格拉泽 1926 年出生于美国俄亥俄州克利夫兰市, 他的父母是来自俄国的犹太移民。父亲是位商人, 经济收入较多, 有条件供养子女读书深造。他的父亲又是一位犹太教虔诚教徒, 常常对儿子进行犹太传统教育, 使格拉泽从小形成勤奋好学的精神。格拉泽在小学和中学读书时成绩一直名列同级学生中的前茅, 他对物理学和数学兴趣最浓, 阅读了大量有关的书籍, 形成较深的造诣。

格拉泽 16 岁已进入凯斯理工学院学习物理学, 20 岁就大学毕业了。当时留在学校任教, 同时, 他进行半工半读, 在教学之余, 攻读加利福尼亚理工学院研究生。1949 年, 他获得了物理学博士学位。同年, 应邀到密执安大学物理系任教和从事研究工作。

格拉泽的研究工作是选择高能物理学。为了打开这方面的迷, 他产生了用气泡室代替雾室的构想, 然后专心致志地把构想变成现实。经过 3 年的研究和探索, 终于在 1952 年成功地研制出世界上第一个气泡室。这种气泡室是一种探测高能粒子运动径迹的重要仪器, 对高能物理学的发展起到了巨大的推动作用, 也为基本粒子的研究开拓了新的领域。这一成果的取得, 轰动了世界科学界。因而, 他于 1960 年获得了诺贝尔物理学奖金。当年他只有 34 岁, 是诺贝尔奖设立以来, 第一位获取该奖的最年轻科学家之一。

1959 年, 他应邀到加利福尼亚大学任物理教授。他在教学中又开展对新的物理学课题研究。他对分子生物进行探索, 力图将物理方法应用到分子生物学领域。经过 20 多年的不懈努力, 在这方面已取得了很大成果。

格拉泽由于在科学研究领域研究成果卓著, 先后获得了美国和世界许多国家的科学奖, 如伦敦物理协会的查尔斯·弗农奖, 美国物理学会奖等。他还获得了众多的著名大学和科学协会授予的名誉称号。

132、著作甚丰的物理学家玻恩

玻恩 (Max Born) 是英国著名理论物理学家, 1954 年诺贝尔物理学奖金获得者。

玻恩 1882 年出生于德国西里西亚首府布雷斯劳, 父母是犹太人, 他在德国读完小学和中学后, 1900 年到英国读大学。1907 年获得哥丁根大学天文学博士学位。

玻恩原来是学习天文学的, 到英国去读大学及后来攻读博士学位也是天文学, 但后来他对物理学也产生了兴趣, 阅读了大量有关物理学的书籍。为了学习物理学, 他又到英国剑桥大学去深造了一年。

1908 年回到德国后, 先后在柏林大学、法兰克福大学和哥丁根大学从事物理学教学工作。在工作之余, 他开始物理学研究。他对爱因斯坦的相对论很有兴趣, 决定选择以点阵动力学和量子理论作为自己研究的课题, 倾注一切精神和力量投入研究。

玻恩在教学和研究不断取得成果中, 1921 年升为哥丁根大学理论物理学教授。在多年的任教授期间, 他继续深化自己的课题研究, 对点阵动力学的探索中, 为热量作出极精确的定义。1925 年, 他又与学生海森堡建立一种新量子论的定律公式, 创立矩阵力学, 后又提出了量子力学波函数的统计解释。他还提出了量子力学中的微扰理论, 研究了非线性电动力学问题。

玻恩的科学研究和探索是时刻不终止的, 他在量子力学的一系列研究成果基础上, 花了 10 多年时间, 对亚原子粒子的特性作了深入研究, 作出了统计学的系统阐述。由于这一研究成果杰出, 1954 年他与德国另一位物理学家瓦尔特·博特共获诺贝尔物理学奖金。

玻恩是西方和犹太人中较少有的一位无信教者之一, 但是在纳粹德国执政后, 他仍受到迫害, 被哥丁根大学革职, 不得不逃离德国前往英国谋生。1933 年至退休止, 他在剑桥大学物理系任教和从事理论物理学研究, 1939 年加入英国国籍。1936 年被聘为爱丁堡大学泰特自然哲学客座教授。

玻恩在 1970 年去逝。他一生勤于研究, 孜孜不倦地著作, 他先后发表了 300 多篇论文, 20 多部专著和通俗读物, 他的论文集于 1963 年出版发行。

133、著名遗传学家莱德伯格

莱德伯格 (Joshua Lederberg) 是美国著名遗传学家，是诺贝尔奖最年轻的得主，1958 年获得诺贝尔生理学及医学奖金。

莱德伯格 1925 年出生于美国新泽西州蒙特克勒的一个犹太家庭。他的父亲是个文化人，家里有许多文艺书籍。他在家受父亲的影响，阅读了各类文学作品，使他在文学方面有了较深造诣。他 16 岁就进入哥伦比亚大学文学系学习，19 岁获得了该大学的文学学位。

从他的兴趣和学习专业上看，他的事业发展定是在文学方面，但事实却不是这样。他大学毕业时，正是第二次世界大战激烈之际，他从新闻媒介中了解到，人们在战争中伤亡甚多，这促使他转向学医，决心要在医学上做出有益于人类的事情。从此，他埋头攻读医学书籍。战后的美国掀起了遗传学研究热潮，他不自觉地卷入之中。此后，他一直成为遗传学的杰出研究者。

1946 年，他到耶鲁大学医学系去攻读，设法取得了该大学著名遗传学家塔特姆的指导，学习进步很快。后来，他还与塔特姆共同从事遗传实验。经过了千百次的实验、分析和研究，获得了成功，他俩共同发表了《大肠杆菌的基因重组》论著，宣布细菌接合作用的发现。他们指出细菌只备有性重组机制，有基因链组存在。这一研究理论标志着遗传学研究的一个新阶段的开始。

1947 年，他因医学中的遗传学学有所成，为此，威斯康星大学邀请他去任教和研究细菌的接合作用，他欣然接受了。在那里一边从事教学，一边进行研究。

1952 年，他和他的学生津德通过实验研究，发现了细菌基因的传导作用。另外，他发表了论文《沙门氏菌的遗传交换》，指出某些病毒能将一个细菌的部分染色体传导给另一个细菌。

1958 年，由于发现细菌遗传物质的组织和重组机制，他与培特姆和比德尔共获诺贝尔生理学及医学奖金。当时他才 33 岁，是诺贝尔奖获得者中最年轻的一位，而且他学习和研究遗传学只有 12 年时间，此成绩的获得实为奇迹。

莱德伯格还在许多方面作出了研究成果。他独创了细菌遗传学的技术；设计了用计算机和图论来鉴定和区分有机化学品的的方法；利用美国人口普查资料设计出研究人类生物学的统计方法；他是威斯康星大学和斯坦福大学医学院遗传学系的创始人，为美国及世界一些国家培养了许多遗传学研究人员。

134、哲学家兼文学家柏格森

柏格森是法国著名哲学家兼文学家，1927年诺贝尔文学奖获得者。

柏格森（Henri Bergson）1859年出生于法国巴黎，父母均是犹太移民。他在法国成长和生活，从小接受了典型式的法国文化教育，对法国的习俗世情有深刻印象。从读中学开始，对古典文学和自然科学产生了兴趣，而博览这些方面的书籍，使这两个领域的知识较为丰富。他考入巴黎高等师范中文系学习后，他的文学和哲学上的才华得提升。几年后，他完成了博士论文《时间与自由意志》，从而获得了文学博士学位。

大学毕业后，他从事教学工作，专门教授文学。在工作中，他潜心研究哲学，对“身心关系”哲学进行探索。1893年，他的研究成果《物质与记忆：身心关系论》一书出版了，他在书中以其独特的见解，一举成名，从而确立了哲学家的地位。

1897年，他应母校巴黎高等师范的邀请，回那里任哲学系教授。

1900年被任命为法国最高学术机构法兰西学院院士。

随着声誉的升高，他从事的公共活动增多了，加上他还要不断地著书立说，因而从1901年起不再任教了。

1900年，他发表了《笑的研究》，1903年又出版了《形而上学导论》，1907年再推出他的代表作《创造的进化》，这一系列的“生命冲动”哲学观点宣传，渐成体系。他的论著既是哲学论述，又具有丰富的生气勃勃思想，文字表达和写作技巧卓越，因而获得1927年诺贝尔文学奖。

柏格森的文学作品具有突出的哲学思想，尤其1932年发表的《道德和宗教的两种起源》一文，可以说是他的一种哲学思想的代表。他在这篇文章里大力宣传英雄至上和神秘主义，以他那种心理唯灵论学的哲学观点表露于字里行间。作为哲学家，他的哲学思想支配了20世纪初期的法国哲学界。他的哲学观反对过度的理智主义和唯科学主义，他提倡直觉，认为直觉能本能地、直接地把握精神并进入精神意识的深处。他的艺术观是建立在唯灵论基础。他的文章措词优美，结构严谨，使他的哲学思想增辉添彩。

柏格森于1941年逝世。他虽生于法国，长于法国，终生在法国度过，但他却始终保持自己犹太人身份，反对纳粹政权对犹太人迫害。

135、合成氨的发明者哈伯

哈伯 (Fritz Haber) 是德国著名物理化学家，合成氨的发明者，1918年诺贝尔化学奖获得者。

哈伯 1868 年出生于德国西里西亚的布雷斯劳，父母均是犹太人。由于家庭经济不佳，从小没有受过正规教育，仅仅读了几年中学。但哈伯是个听话孩子，工作之余外，一直坚持顽强自学。他在阅读各类书籍中，逐步对物理学和化学等科学著作特别感兴趣。几年后，在这方面逐步形成自己的体会。19 岁那年，写出了一篇有关有机化学的论文。由于这篇论文水准较高，有其独到的见解，柏林皇家工业科学院竟然破格给予这位未读过大学的作者化学博士学位。

1888 年，他被耶拿大学聘请到该校研究所工作，专门从事有机化学的研究。后来，又应卡尔斯鲁厄大学的邀请，到那里教书和从事研究。刻苦钻研的哈伯，在自我补习基础理论知识的同时，积极开展新的课题研究。

1898 年，他发表了《工业电化学的理论基础》，1905 年又发表了《工业气体反应中的热力学》，这两篇学术论文很有创见，引起了物理界和化学界的广泛关注。此后，他开始对人工合成氨的方法进行研究和探索，因为他看到人类社会迫切需要这种化肥。

哈伯阅读了古今德外的有关科学文献，不分白天黑夜地投入了合成氨的研究。1909 年，他在发明了用氮和氢合成氨法的基础上，终于解决了合成氨大规模生产的技术问题。这是一项造福人类的重大发明，震动了德国乃至全球。因此，德国当时皇帝威廉亲临他的住地，邀请他出任威廉物理化学研究所所长，哈伯因此声誉跃升。在他主持下的威廉研究所，由于科研成果卓著，很快成为世界首屈一指的理化研究中心。

1913 年，世界上第一座合成氨工厂根据哈伯发明的合成氨流程，建成并投入生产了。

1918 年，由于这一显著成就，他获得诺贝尔化学奖金。

尽管是威廉皇帝任命的所长，科研成果誉满天下的哈伯，也没有逃过 1933 年执政的纳粹政府对他的迫害，他被迫流亡英国，到剑桥大学讲学。

1934 年，在意大利、瑞士度假期间，由于心脏病突发，死于瑞士巴塞尔。

136、拜耳的科学成就

拜耳这个名字已众所周知，因为它是当今世界最负盛名的化学产品大公司之一，它的产品远销世界各地，我国亦是它的大市场。近年该公司还在我国投资经营化工产品。

拜耳公司源于拜耳其人。拜耳 (Adolf Von Baeyer) 1835 年出生于德国柏林，母亲是犹太人。拜耳自幼聪明勤学，喜爱读书，学习成绩优异。

15 岁进入柏林大学读书，是全大学最年青的学生。起初他学习物理和数学，毕业后又开始学化学。由于他聪明勤奋，得到该大学著名教授罗伯特·本生的赏识，对他的学习给予精心的指导，使他学业进步很快。

1857 年，他发表了对甲基氯的研究论文，初步展露他的化学研究才华。

1858 年，他对二甲砷化合物进行了研究，并把研究结果写成论文，因而获得了柏林大学化学博士学位。

1860 年，只有 25 岁的拜耳，由于科学研究造诣颇深，被德国皇家学会推选担任欧洲规模最大的柏林国家化验所主任，主持尿酸的研究。1872 年，他出任斯特拉斯堡大学教授。在授课的同时，他一如既往，不断进行新的课题研究和探索。开展对酞染料种类的研究，经过两年时间的攻关，他成为染料史上第一个研究确定了靛青性质、结构和成分的化学家。

1875 年，应慕尼黑大学的邀请，他到该校接替退休的著名化学家李比希的化学系主任职务。在从事教学和领导工作的同时，继续对染料的研究。他对染料化合物的深入探索，建立起第一流的新型化学实验室，开展多方面的攻关，成功地研究出靛蓝的全部成份，并建立了著名的拜耳碳环种族理论，在世界化学领域引起了广泛的庄重。1905 年，他由于成功地合成了靛蓝。对含砷物方面的研究有卓越成果，获得了诺贝尔比学奖。

拜耳 1917 年逝世，他一生得过多项科学奖，如 1881 年英国皇家学会授予他戴维奖章。

70 岁生日时，出版了反映他科研成果《拜耳科学成就》一书。拜耳还是一位“伯乐”，他发现威尔斯泰特是一位人才，1905 年推荐他担任苏黎世大学化学系主任。这位“千里马”后来果然胜任，1915 年获得了诺贝尔化学奖。

137、威尔斯泰特的成果

威尔斯泰特 (Richard Willstätter) 是德国著名化学家。1915 年诺贝尔化学奖获得者。

威尔斯泰特 1872 年出生于德国巴登的一个犹太人家庭,从小受家庭的严格教育,勤于学习,16 岁就考入慕尼黑大学化学系学习。由于机敏和勤奋,博得了当时在该大学任教的著名化学家拜耳的赏识,给他的学习以指导,学业进步很快,22 岁就获得了该大学化学博士学位。

毕业后,拜耳把他留在手下从事科学研究。经过一段时间研究,威尔斯泰特于 1892 年首先确定了生物碱的化学组成,化学才华初露锋芒。

1895 年,他又研究出人工合成生物碱的化学方法,名声大振。他没有因此满足,更倾注全神投入研究,又从各种植物的根、叶和果实里发现并提取了许多新物质。

1905 年,他获得导师拜耳的推荐,到瑞士苏黎世大学担任化学系主任。从事领导和教学的同时,他开始研究叶绿素的化学结构。经过近 10 年的不懈研究,终于解了叶绿素结构之谜,这是化学研究的又一个新突破。不久,他还研究出血红蛋白在结构上与叶绿素中卟啉化合物结构类似。因此,他于 1915 年获得诺贝尔化学奖金。

随着学识增长和声誉的提高,他于 1912 年至 1916 年被委任为德国皇帝威廉研究所所长。1917 年回到慕尼黑大学接替拜耳的职位。在慕尼黑任教和研究中,他又在酶的反应机理研究上取得了新的成就。

威尔斯泰特不忘自己是犹太人,时刻关心犹太民族的命运。1924 年,他对慕尼黑大学掀起的反犹活动深感不满,愤然辞了该大学的职务,自己另谋生计。1939 年,遭受纳粹当局的迫害,逃离德国,在瑞士秘密从事自己的科学研究,在酵素方面又取得一定成果。他于 1942 年去世。

威尔斯泰特一生科研成果累累,有很多项目的成果是前人未有的。他又是创导研究生物化学的第一人,至今在世界化学领域仍很有影响。

138、著名生物化学家科恩伯格

科恩伯格 (Arthur Kornberg) 是美国著名生物化学家、医生，1959 年诺贝尔生理学及医学奖获得者。

科恩伯格 1918 年出生于美国纽约布鲁克林的一个犹太人家庭。从小智慧超人，小学和中学跳级升学，成绩优异，19 岁就大学毕业了。后来，他觉得自己还年轻，于是，继续进入罗彻斯特医学院攻读博士学位，于 1941 年获得了医学博士学位。

科恩伯格在大学学习期间已开始医学研究，对酶进行探索，曾发表了《正常医学生中的黄胆病发病》论文，该文具有较高的学术水平。

1942 年，他应征在美国海港警备队服役，不久被部队派去国立卫生研究所从事酶及中间代谢研究，取得较显著成果。退役后，他被聘为圣路易斯华盛顿大学医学院微生物系主任。从事教学和组织领导工作外，又开始对微生物体制造核苷方式的研究。1956 年，他从大肠杆菌中分离并提取了 DNA 聚合酶。第二年，他又成功地以人工方式合成了 DNA 大分子。由于这一杰出的成就，1959 年他与美国籍西班牙生物化学家奥亚共获得诺贝尔生理学及医学奖金。

1959 年起，他应邀到斯坦福大学任生物化学系主任。在担任领导和教学工作的同时，继续开展科学研究。他与同事合作探索中，于 1966 年成功地分离和提纯出一种能在试管中催化短的 DNA 分子复制的酶，为人类通过控制核苷酸来控制病毒和癌症创造了条件。

科恩伯格不但在生物化学的研究上取得了举世瞩目的成就，在医术上也很有造诣，是一名远近闻名的医生。由于在科学上多方面的卓著成就；1965 年被推选为美国生物化学协会主席，获得过国内外多项科研奖。他的主要学术著作有 1961 年发表的《DNA 酶的合成》、1974 年出版的《DNA 合成》等。

139、“神童”施温格

施温格 (JulianseymourSchwinger) 有“神童”之称，是美国杰出物理学家，1965 年诺贝尔物理学奖获得者。

施温格 1918 年出生于美国纽约。父母是犹太人，他们都是文化人，施温格从 3 岁开始就学习学字，4 岁就懂得简单的计算。进入小学和中学读书时，成绩一直名列前茅，数学、物理学科尤为突出，他回答老师的问题时常常超出了老师的意外，很有独创性。

14 岁已考入了大学读书，1939 年进入 21 岁时，便获得了哥伦比亚大学物理学博士学位。

毕业后，他到加利福尼亚大学当助教和参加研究工作，在那里得到著名物理学家奥本海的指导，研究工作有了较大的进展。1945 年，应著名高校哈佛大学的邀请，到那里任教和从事研究。他在这间高等学府一直干了 25 年，从一个教师到副教授、教授，他的许多科研成果也是在这里产生的。

他在哈佛大学的研究方向是量子电动力学，他应用爱因斯坦的相对论和量子论相结合的办法，经过反复研究后，成功地提出了量子电动力学的新理论。这一新理论的提出，使人们可以圆满地解释对原子磁矩测量实验中碰到的难题，使量子力学与爱因斯坦的狭义相对论最终相吻合。他这一研究成果很有贡献，因此，1965 年他与美国另一位物理学家费因曼和日本物理学家朝永振一郎共获诺贝尔物理学奖金。

1972 年后，他接受了加利福尼亚大学的邀请而离开了哈佛大学，到那里任教和研究，继续获得了新的科研成果，并撰写了许多学术论文。

施温格在科学上下断攀登新高峰，摘取了人类发展途上许多桂冠。1951 年，他曾获得第一届爱因斯坦奖；1964 年，他又获得美国国家科学奖。此外，他获得了许多其他国内国外科学奖及荣誉称号。他撰写了大量的学术论文，主要有 1958 年发表的《量子电动力学》、1969 年出版的《粒子与源》、1970 年发行的《量子运动学与动力学》及 1973 年创作的两卷《粒子源与场》。

140、物理学家费因曼

费因曼 (Richard Phillips Feynman) 是美国著名物理学家。1965 年诺贝尔物理学奖得主。

费因曼 1918 年出生于美国纽约，父母是犹太移民。他一直在纽约读小学和中学、1935 年进入麻省理工学院物理系学习，1939 年毕业后即进入普林斯顿大学攻读博士，1942 年获得了该大学物理学博士学位。

费因曼是位勤于学习和思考的青年，由于学业优异，毕业后即被吸收参加“曼哈顿计划”工作。所谓“曼哈顿计划”是研制原子弹的，他负责一个小组的研制工作。美国第一颗原子弹的试制成功，有费因曼的一份力量。

1945 年后，应康奈尔大学邀请，担任该大学理论物理学副教授。他在教学中开始对电子、正电子和辐射相互作用的过程。经过近 20 年的孜孜不倦的研究和探索，先提出了加速运动的粒子产生辐射到将来的推迟波，以协调的波动方式向外传播，而不产生辐射到过去的超前波的理论。接着，他在已取得成果基础上，使用简单的图解（即后来称为费因曼图解）对相互作用粒子系统所需的复杂数学式作了图形描述，使这一过程简单明了。

费因曼上述的研究成就是前人未有的。由于他在量子电动力学方面所做的基础理论工作，对基本粒子物理学产生了深远的影响，因此，1965 年他与美国理论物理学家施温格和日本物理学家朝永振一郎获诺贝尔物理学奖。

费因曼科学研究的课题较广，他曾对氦 进行过深入研究，取得了很大成果，奠定了液态氦 原子的理论基础。另外，他与物理学家盖尔曼合作，对亚原子粒子进行研究，于 1958 年作出了详细阐述，提出了原子粒子衰变理论。

费因曼撰写了许多学术论著，主要的有 1961 年出版的《量子电动力学》、《基本程序理论》，1963 年发行的 3 卷本《费因曼物理学讲演集》，1965 年发表的《量子力学和路径积分》，1972 年撰写的《光子强子的相互作用》和《统计力学》等。他还荣获国内外多项科学奖及荣誉称号。

141、“20 世纪最伟大的女作家”费伯

费伯 (Edna Ferber) 是美国著名女作家，被评论界誉为“20 世纪最伟大的女作家”。

费伯 1887 年出生于美国密歇根州卡拉马祖市，父亲是来自匈牙利犹太移民。她家庭一直住在威斯康星犹太社区，她从小到大都生活在这个犹太人群居之地，深受犹太民族的文化和传统的影响。她的父母虽然不是富裕人家出身，亦不是知识分子，但对子女管教有方，使他们从小树立勤奋好学精神。费伯从小立志当一名有作为的作家。

费伯的家境不佳，父亲本来收入不多，没有什么积蓄，费伯 17 岁那年，他双目失明不能工作了。为了支撑家庭生活，费伯大学也没有读上，不得不到一家报社去当收发员。除了认真努力熟习本职工作外，费伯利用业余时间提高写作水平和熟悉社会，使自己的水平迅速提高。一年后，老板发现她工作出色，脑子灵活，言语文学水平也不错，把她提升为记者。从此，她的文学才华开始展露出来。

她先后在报社及杂志社当了几年记者，写文章得心应手了。父亲病故后，她没有了家庭的牵挂，到芝加哥的《芝加哥时报》去任职，她利用业余时间进行小说创作。经过一两年的笔耕，第一部长篇小说写完了，但她自己感到不满意，因而一直没有送去出版。后来被她母亲发现了，悄悄地把它交给一家出版社审选。出版商阅后觉得不错，于 1911 年出版发行了，结果竟获得广大读者喜爱，大获成功。费伯由此终生走上文学之路。

自从第一部小说发表后，费伯不断地进行创作和公开出版。但后来她却较少写长篇小说，却以创作短篇小说为主。她的作品有上百万读者，她笔下的人物时常与乡土紧密相连，表现人物在面对传统和新时代产生的种种冲突，生动地反映出 20 至 40 年代美国的生活。她的作品文字简洁优雅，情节起伏，紧扣读者心弦。她 1924 年发表的小说《如此之大》，获得了普利策奖。她的作品由于深受读者和评论界的好评，除了获得上述奖励以外，还多次获得美国文学奖，她本人当选为美国全国艺术文学研究院委员，被哥伦比亚大学授予荣誉称号，评论界称她为“20 世纪最伟大的女作家”。

费伯不但写了大量的小说，还创作了大批戏剧，她的戏剧经常在纽约百老汇剧场上演，享有极高盛誉。主要剧作有《忠实家庭》、《戏船》、《八点晚餐》、《戏剧之门》、《特殊财富》等。

作为一个美国籍犹太人，费伯的作品时有表露出对犹太家庭生活和美国社会的热爱，并对纳粹反犹太主义的愤慨。费伯 1968 年在美国逝世。

142、免疫学奠基人埃尔利希

埃尔利希 (Paul Ehrlich) 是德国著名医学家, 血液学、免疫学奠基人之一, 1908 年诺贝尔生理学及医学奖获得者。

埃尔利希 1854 年出生于德国西里西亚的斯特恩。父亲和母亲是早年犹太移民的后代, 父亲是医生, 他的家庭可说是一个有文化的小康之家, 埃尔利希从小受家庭环境的影响, 喜爱读书。由于父亲的医学书籍较多, 他从不自觉到自觉地阅读了大量的医学著作, 逐步对医学也有了兴趣和认识。因此, 他从小学时起, 就立志当一名高明的医生。中学毕业后, 他进入一间医学院学习, 得到当时细菌学创始人和著名病理学教授的指导。

1878 年, 他毕业于莱比锡大学, 随之进入当时欧洲最大病理研究院工作。他在那里进行了艰苦的学习和研究, 首先提出用染色法鉴别有机体细胞和组织的观点, 引起医学界的关注。1882 年, 他通过反复观察, 描述出嗜曙红白细胞吞噬红血球细胞的现象, 更进一步提高了他的名声。

1890 年, 他应聘到科赫传染病研究所当所长, 主持全面工作。他在工作中从事免疫学研究, 经过两年多的钻研, 提出了侧链学说, 为理论免疫学的建立奠定了基础。后来, 他又使用化学反应作免疫研究试验, 经过反复试验论证, 证实了可用化学反应解释免疫的过程。然后, 他又通过建立精确的免疫立量型式, 发明了测定抗血清效力的方法。

1896 年, 他到斯特占茨血清实验所任所长, 在那里开始对血清的研究。花了两年左右时间, 又取得了成果, 发现了重氮反应。

1899 年, 他又调任美因河畔法兰克福皇家实验治疗研究所所长, 开展新的领域研究。花了 5 年时间, 他对传染病及脓肿的治疗探索出路子, 完成了白喉毒素的研究, 发表了《免疫论文全集》和《论毒素与抗毒素之间的关系及研究途径》两部权威性著作, 并开始化学治疗研究。

1908 年, 由于在免疫学方面的突出贡献, 他获得了诺贝尔生理学及医学奖。埃尔利希是个不知疲倦的科学家, 他在获得多项研究成果后仍不懈地继续研究。

1910 年, 他在助手日本医学家奏佑八郎协助下, 发现了抗梅毒化学药物“六六”(即新胂凡纳明)。该药对梅毒和雅司疗效甚佳, 为人类第一次征服这些疾病, 开创了化学治疗传染病的纪元。这一年, 他把自己创造的化学治疗法写成学术论文《螺旋病体化学治疗的尝试》, 并进行公开发表, 在世界医学界引起了很高的评价, 使他成为世界化学治疗法的先驱。

埃尔利希只活了 61 岁, 于 1915 年逝世。

143、生物化学家埃德尔曼

埃德尔曼 (Gerald Maurice Edelman) 是美国著名生物化学家，1972 年诺贝尔生理学及医学奖金获得者。

埃德尔曼 1929 年出生于美国纽约的一个犹太人家庭。从小勤恳好学，1948 年进入宾夕法尼亚州立大学医学院学习。毕业后应聘到纽约市洛克菲勒大学的实验室当研究员，在那里得到著名教授亨利·坎克尔的指导，开始对抗体结构研究。在研究工作中，继续利用业余时间攻读，于 1960 年获得洛克菲勒大学的医学博士学位。

埃德尔曼在抗体结构研究中，发现了用浓尿素还原抗体分子二硫键的方法。他再通过还原实验，对抗体结构有了更进一步的了解。1961 年，他和他的助手经过一年多的研究，建立了四肽链抗体分子模型。这是世界首例。1962 年，他又率领他的学生利用骨髓瘤蛋白和本周氏蛋白进行电泳实验，证明了抗体的不均一性是有限的。他乘胜前进，深入研究探索，于 1965 年又发现了多肽链轻链的性质和结构。接着，又解开了多肽链重键之谜，并通过实验方法测定了抗体各个肽链的氨基酸结构。至此为止，他完全解决了抗体分子的化学结构，即氨基酸顺序问题已解决了。1969 年他在美国实验生理学学会第五十三届年会上宣布了这一科研成果，在会内外引起了轰动，受到一致赞扬。

1972 年，由于在阐明抗体的化学结构的卓越成就，他与英国生物化学家波特共获诺贝尔生理学及医学奖金。他一生不断有科研成果，获奖也很多。如 1965 年获得美国化学会伊利·莱里生物化学奖，1975 年荣获爱因斯坦纪念奖，此外，他还获得过国内外多项科学奖及荣誉称号，并担任魏兹曼科学研究院董事会成员及多间著名大学的名誉教授。他现在已进入花甲之年，仍精力充沛，继续进行着科学研究，估计今后还会有新成果出现。

埃德尔曼不忘自己是犹太人，时刻关心犹太民族命运。他多次到以色列访问，在那里进行学术交流活动。

(四) 犹太人致富秘诀

144、生活哲理

犹太民族由于在公元 73 年祖国被罗马帝国灭亡之后，到处遭受迫害，只好四处逃避。在近两千年的恶劣环境下，犹太人逐渐形成了一种生活哲学，逐步积累经验，变得尤为聪明，更能适应环境，因而在任何条件下都能生存下去，乃至发财致富。

犹太人认为，宇宙与生活是相依生息，相容无悖的。因此，他们把这一看法，视作自己生活的法则，并把它活用到谋生、做生意，使其有了前进的方向和精神的支柱。

据犹太人说，他们视作生活法则就是“78：22 法则”，它是犹太人成功致富的根本。所谓“78：22 法则”，严格他说，应是“78.5：21.5”，由于小数赘口，故称作“78：22”。这个比数很有哲理，它是以一个正方形的内切圆关系计算出来的。假设一个正方形面积是 100，那么，它的内切圆面积则是 78.5，剩下的面积即 21.5，以整数计算表达，便是 78：22。

说来也巧，空气中的气体比例中，氮气占 78%，而氧气占 22%。人体的比重中，也是由 78% 的水及 22% 的其他物质所构成的。这个 78：22 的数据，成为人力不可抗拒的宇宙大自然的法则，人类不能违背这种法则而生存发展。试想，如果空气中氮气占 20%，氧气倒过来占 80%，人类能在这样的空气中生存下去吗？又如，若把人体的水份降至占 60%，那定然会干枯而死。因此，犹太人认定“78：22”是个永恒的法则，没有互让的余地。

犹太人本着这样的法则指导自己的生活，获得了常胜不败的结果。

例如，犹太人普遍注重学习文化知识，他们认为“书中自有黄金屋”，所以，不管条件怎么恶劣，他们都教育和供养自己的子女读书。有的犹太人因家庭经济条件不允，则半工半读坚持读完大学。更有突出者，则利用业余时间学习科学和技术。为什么犹太人那么注重学习呢？他们坚信知识就是力量，知识不是人类天生而有的，人类只有付出努力代价才能得到，这是法则，正如“78：22”一样，没有妥协余地。这种法则驱使着犹太人辛勤地学习，使他们知识文化高人一筹，使犹太人获得比例最多的诺贝尔奖金，使他们在各行各业处于竞争的优势。

又如犹太人做生意，他们同样本着“78：22”法则去经营运作。经商是为了赚钱，这是法则。他们认为，不赚钱的经商，是不符合“78：22”的法则的，因而不能生存下去。欲要赚钱，在经营中就必须懂得核算，这正如一个正方形的内切圆一样，投入的资本，起码要达到一定的利润回报率才合算，如达不到这个比率，就不合算乃至亏本，这样的生意就不能做。放贷赚钱法是犹太人起家的一招，他们在英国和欧洲产业革命之时，瞄准了企业发展急需资金的状况，以高利率把钱借给那些企业，得到的回报率比自己办企业赚钱还多，而风险相应减少，这是运用“78：22”的法则的一种表现。

后来，犹太人又注意到各国经济在不断发展，需要更多的资金发展大项目，而以分散的放高利债形成不了力量。于是他们又想出办法，把犹太人分散的财富积聚起来，设立正式的金融机构，集中力量投资耗资多的，回报率的大项目。这样做，既满足了企业发展的需求，又解决了当地政府发展经济的难题，自己可从中渔利。正是这样，犹太人在美国、法国等欧美国家成为金融寡头，华尔街的银行家中不少是犹太人。

18 世纪末办起中欧大金融市场的就是犹太人约瑟夫·门德壮。拥有上百亿美元资产的罗思柴尔德金融世界，也是犹太人。

犹太人善于运用资金，靠筹集的钱增多增值，把其用到最佳的配置位置上，这就是“78：22”法则的活用。犹太人近二千年来四处受到排挤和迫害，他们运用巧妙的处世哲学，以杰出技艺在狭缝中生存、发展，使整个民族不但保存下来，而且成为世界有影响的民族。

145、自强不息

“世上无难事，只怕有心人。”世间没有不能成功的事，只有不愿意走向成功的人。翻开古今中外的历史，那些在经营致富的人或是攀登科学高峰成功者，并没有比那些失败者更优越的条件。他们同样的只有一双手、两条腿、一个脑袋，他们有些甚至分文没有，白手起家；论学历吧，许多大富豪在创业前都没有受过完整的教育，不少是学徒或伙计出身。如华人首富李嘉诚、发明大王爱迪生、汽车大王福特、钢铁大王卡内基、照相机大王伊士曼、科学家瓦特、美国总统林肯……，均没有受过完整的教育。论经济条件吧，多数发迹者或成功者是出身于贫苦家庭，幼年或青年受尽了生活的艰苦辛酸。如汽车大王福特、酒店巨子希尔顿、电器大王松下幸之助，都是从贫苦困境中走出来的。

上述这些人怎么会成功呢？一句话道出真谛，他们均能自强不息，有必胜信念。

犹太人的一个优良传统，就是自强不息，困难和挫折吓不倒他们，迫害和残杀穷不了他们的路。从罗马帝国时起，犹太民族家园被侵占，大部分犹太人被迫离开故土，流散天涯。在漫长的流亡漂泊岁月中，犹太民族虽然灾难迭起。几乎遭到灭族之灾。但人们发现，今天的犹太民族的特性、宗教、语言、文化、文学、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有因这 1900 多年的悲惨民族史而分崩离析，他们至今仍保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管他们长期来遭受到大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍做出种种惊天动地的伟业。千百年来，犹太人才辈出，精英遍布世界。处境恶劣与成果产出形成强烈的反差现象。是这个民族的旺盛生命意识和自强不息的进取精神反映。

世界连锁店先驱卢宾，1849 年出生于俄国的犹太人。他随父母生活在俄国，受到歧视，不得不迁居到英国，在那里生活了两年。由于温饱无保，不得不又迁居到美国纽约。没有条件读书，他 16 岁那年随淘金潮流到了加州去淘金。黄金没有淘着，迫使他另谋生路，从摆卖小日用品开始，逐步发展成大商店，最后创造出连锁商店经营模式，成为大富豪。卢宾的成功，在于没有因几经波折而气馁，在淘不着黄金的情况下，动脑筋，想办法，从千千万万的淘金者身上打主意，想到他们在矿场上需要各种日用必需品，就从这点作为突破口，走上规模经营和连锁销售的发迹之路。

巴拉尼是个犹太人的儿子，年幼时患了骨结核病，由于家境不富裕，无法医治好，他膝关节永久性僵硬了。但是，他没有因此丧失生活的信心，相反，却增强生存下去和创大业的决心。他立志学习医学，历尽艰苦，终于学有所成，对医学研究精深，特别对耳科绝症有独到研究。他一生发表了 184 篇医学科研论文和两本很有研究价值的论著《半规管的生理学与病理学》、《前庭器的机能试验》。由于科研成果卓著，他受到了所在国奥地利皇家授予爵位，于 1914 年获得诺贝尔生理学及医学奖。可以说。这些荣誉和奖励是对他的自强不息精神的一种报酬。

让我们再从以色列国看看犹太人的自强不息精神。这个国家以犹太民族占主导地位，犹太人占全国人口的 83% 以上。历尽人间沧桑的犹太人，于 1948 年才在亚洲西部，地中海东岸的约 2 万平方公里面积上建立起以色列国的。这个国家不但建立较晚，面积狭小，而且土地贫瘠，自然条件极为恶劣。全国国土有 80—90% 是沙漠和荒丘，几乎是“不毛之地”。全国资源贫乏，淡

水奇缺。因此，不论是天时、地理或时间对以色列都是不利的。但以色列的犹太人自强不息，靠其民族的顽强生存意识和智慧，经过 40 多年的建国创业，使这块土地出现了举世瞩目的奇迹，“不毛之地”长出了丰硕的庄稼，农业不仅使以色列国民自足自给，并成为该国出口创汇的重要组成部分。他们把荒丘和沙漠改造成良田。1949 年到 1984 年间，共改造和开发出 27.2 万公顷可耕地。缺少农业用水，以挖掘地下水或远地引排解决，使全国农业用水量从 1949 年的 2.57 亿立方米，增加到 1984 年的 13 亿立方米。气候条件不利，他们以科学调节。这样，使其农业大大发展了。今天，以色列人口是建国初期的 8 倍多，该国的农业产量却比建国初期增长了 16 倍多。

不但农业方面取得了巨大成就，工业和其他行业同样取得了显著发展。现在，以色列的国民生产总值已人均年超 10000 美元了，进入世界经济先进行列。

可见，自强不息精神是催人奋进和获取成功的法宝，是犹太人的一种致胜术。因为有了自强不息的精神，就会产生信心。有了成功的信心，就会设法发挥自己潜在的力量，这种力量用于自己的奋斗目标上，就可以排除万难，敢于面对现实，坚持下去，最终获得成功。这就是俗语所说的“精诚所致，金石为开。”相反，没有自强不息精神的人，会轻易自认不能，妄自菲薄，压抑了自我发展的想法和潜力，成功会对其敬而远之。

146、确立目标

人的生命虽然各有长短，有人长命百岁，有人青壮之时夭折。但不管怎样，每个人都有其宝贵的一生。这一生，每个人只有一次。因此，人必须珍惜自己难得的一生，在这有限的人生中实现自己的愿望。

当然，人各有志，在不同社会、不同背景、不同时期，人的志向会发生变化的。犹太人因其民族的特性，所处的环境有关，普遍都能从小怀志，确立自己人生的奋斗目标。正因为这样，许许多多的犹太人能集中人生有限的时间和力量去攻克一个目标，不致于分散力量，所以成功率比别人高。

在人生的竞赛场上，没有确立目标，是不容易得到成功的。许多人并不乏信心、能力、智力，只是没有确立目标或没有选准目标，所以没有走上成功的途径。这道理很简单，正如一位百发百中的神技射击手，如果他漫无目标地乱射，其结果是可想而知。又如驴子一天到晚绕着石磨不停地转动，但是什么地方也到达不了，是因为它没有目标的缘故。

犹太人大卫·布朗是英国的一位商人，他的发迹过程，就是他一生确立目标的实现过程。他出生于1904年，父亲经营一间小型齿轮制造厂，几十年一直惨淡经营，仅可以赚取一点生活费。尽管如此，布朗的父亲还是一个头脑清醒的人，总结自己没有选好奋斗目标的教训，把希望寄托在儿子身上。为此，他严格要求布朗勤于学习和读书，每逢假日就规定他到自己的齿轮厂去参加劳动工作，与工人们一样艰苦工作，绝无特殊照顾。

布朗在家庭的教育下，在工厂里工作和生活了较长时间，养成了艰苦奋斗精神、熟悉了工业技术的知识，形成了自己的人生奋斗目标。这样，布朗父亲的目标总算实现了。而布朗自己的奋斗目标，不在于齿轮厂方面，而是利用自己在齿轮业务积累的经验，往赛车生产这个目标去奋斗。他通过观察，发现当代人对汽车使用已普及，预感汽车大赛将会成为人们的一种流行娱乐。这就形成了他的奋斗目标，大力发展赛车。就这样，他克服了重重困难，成立了大卫布朗公司，不惜投入聘请专家和技术人员搞设计，采用先进生产设备进行生产。

1948年在比利时举办的国际汽车大赛中，布朗生产的“马丁”牌赛车夺了魁，大卫布朗公司因此一举成名，订单如雪片般飞来，布朗从此走上发迹之路，布朗父亲及布朗自己确立的目标都实现了，可谓一箭双雕。

爱因斯坦的一生所取得的成功，是世界公认的，他被誉为20世纪最伟大的科学家。他的一生，亦是典型的目标奋斗一生。他出生在德国一个贫苦的犹太家庭，家庭经济条件不好，加上自己小学、中学的学习成绩平平，虽然有志往科学领域进军，但他有自知之明，知道必须量力而行。他进行自我分析：自己虽然总的成绩平平，但对物理和数学有兴趣，成绩较好。自己只有在物理和数学方面确立目标才能有出路，其他方面是不及别人的。因而他读大学时选读瑞士苏黎世联邦理工学院物理学专业。

由于奋斗目标选得准确，爱因斯坦的个人潜能就得以充分发挥，他在26岁时就发表了科研论文《分子尺度的新测定》，以后几年他又相继发表了四篇重要科学论文，发展了普朗克的量子概念，提出了光量子除了有波的性状外，还具有粒子的特性，圆满地解释了光电效应，宣告狭义相对论的建立和人类对宇宙认识的重大变革。取得了前人未有的显著成就。可见，爱因斯坦确立目标的重要性。假如他当年把自己的目标确立在文学上或音乐上（他曾

是音乐爱好者)，恐怕成就就不如在物理学上那么辉煌。

爱因斯坦在物理学这个奋斗目标的实现，是与他能准确地选择学习目标和路子分不开的。他在 16 岁时就明白到，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋无方向地漂荡，应该选定一个距离自己最有利的目标扬帆前进。避免耗费人生有限的时光。爱因斯坦的学习善于根据目标需要进行，使有限的储存空间得到充分的利用。他创造了高效率的定向选学法，即在学习中找出能把自己的知识引导到深处的东西，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱离要点的一切东西，从而使他集中力量和智慧攻克选定的目标。他曾说过：“我看到数学分成许多专门领域，每个领域都能费去我们短暂的一生。……诚然，物理学也分成了各个领域，其中每次个领域都能吞噬一个人短暂的一生。在这个领域里，我不久学会了识别出那种能导致深化知识的东西，而把其它许多东西撇开不管，把许多充塞脑袋，并使其偏离主要目标的东西撇开不管。”他就是这样指导自己的学习的。为了阐明相对论，他专门选学了非欧几何知识，这样定向选学法，使他的立论工作得以顺利进行和正确完成。如果没有意向创立相对论，是不会在那个时候学习非欧几何的。如果那时候他无目的地涉猎各门数学知识，相对论也未必能这么快就产生。爱因斯坦正是在 10 多年时间内专心致志的攻读目标相关的书和研究相关的目标 终于在光电效应理论、布朗运动和狭义相对论三个不同领域取得了重大突破。

特别值得一提的是，爱因斯坦不但有可贵的自知之明精神，而且对己确立的目标矢志不移。1952 年以色列国鉴于爱因斯坦科学成就卓越，声望众高，加上他又是犹太人，当该国第一任总统魏兹曼逝世后，邀请他接受总统职务，他却婉言谢绝了，并坦然承认自己不适合担任这一职务。确实，爱因斯坦是一位伟大的科学家，这是他终生努力奋斗才实现了这个目标的。如果他当上总统，那未必会有多大建树，因为他未显示过这方面的才华，又未曾为此目标作过努力学习和奋斗。

犹太人不管是从商从政或是从事科学事业，都注重确立人生奋斗目标，先是确立目标，然后全力以赴而终至成功。目标决定了一生，激励人无畏千辛万苦，充分发挥其潜在能力。犹太人在确立目标中注意切合个人实际和环境，不会把自己的奋斗目标确立在可望不可及的位置上。如爱因斯坦不会把自己的奋斗目标确立在总统位置上，即使别人推崇他往此目标去，他亦不接受。但有的人心比天高，却力不从心，甚至不肯努力，最终是以失败告终的。

147、钱的观念

中国有句俗语：“钱字有两戈，伤尽古今人。”此话把钱字的形象表达清楚了，更把它的含义说得淋漓尽致，那“戈”是古时的武器，“钱”字是由“金”和两把“戈”组成的，即指“钱”是靠武器维护着或是经过斗争而得来的。为了“钱”，古今中外多少人伤透脑筋，伤尽劳力，伤尽情感；亦有多少人为其折腰卑膝，以灵魂肉体相换；亦有人视“钱”为粪土，绝不沾掂一切不义之财，绝不铜臭折腰。

犹太人对钱的观念自有所持，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不象有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，通过经营赚来的钱，均是心安理得。因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多更多的钱，不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，或是赌徒赢来的，还是知识分子脑力劳动得来的，都是收之无愧，泰然处之。

伊拉克犹太人哈同，1872年来到中国上海谋生，当时他24岁，年青力壮，但身上除了穿着外，几乎一无所有。他立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识或技术。他决心从一个立足点开始，因自己长得身体魁梧，在一家洋行找到一份看门工作。要是别人是不愿干的，自己相貌堂堂，年青高大，却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，没有丢脸和失身份感觉。另外，他更有深层次的考虑，“千里之行始于足下”，在这份工作上找到个立足支点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最后终要找到能赚更多的钱的路子。

哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可用时间阅读各种经济和财务的书籍，知识增进很快。老板觉得此人工作出色，脑子精灵，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，早怀壮志的他，并没有因此而知足。这正如曹操所说的：“人苦不知足，既得陇，复望蜀”，他认为自己创业时机到了，1901年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。

哈同自办的商行取名为“哈同洋行”，为了赚取更多的钱，以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对比的竞争品不那么多，消费者难以“货比三家”，因此，他的经营获得了高额的利润，而市场却神不知鬼不觉。几年间，他赚了许多钱。

随着资本的增多，哈同没有放缓自己追求，开始买卖土地和放高利贷业务。他买入的土地往往从一些急于等钱用的人获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。接着，他将低价买入的土地租给别人造屋，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造楼房供出租，从中获取惊人的利润。后来，他甚至从事鸦片贩卖，更使他牟取巨大暴利。几十年间，他成为大富豪了。

赚钱有术的犹太人数不胜数，以放债发迹的亚伦也是典型的一例。这位移居英国的犹太人从打工开始，把积蓄的一点小钱做些小生意，由于生意的扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往比商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放

债业务还合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行借来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人，宁愿以月息 20% 借贷。这样，等于 100 元放贷 1 年，可获得 240% 的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。据统计，亚伦 63 岁逝世时，留下的钱财是当时英国首屈一指的。

以上列举两个例子说明，犹太人赚钱方法无所谓贵贱，也无所谓方式，他们所赚的钱是你肯我愿，感觉受之无愧。这是犹太人的赚钱秘诀之一。

犹太人对钱的观念还有一点与众不同的，是现金主义的实践者。犹太商人做买卖，是以现金为标准的，不愿意放帐。他们对贸易伙伴的信誉评估，首先考虑他的公司值多少钱，他的财产可换成多少现金。然后在此基础上与其做买卖或确定价格条款。他们认为，世书多变，祸福相依，一旦发生天灾人祸，除了现金钞票外，别无他物可以立即东山再起。犹太人重于现金主义，也许与他们长期来遭受迫害排挤有关。他们在许多国家多次遭受排犹，每次排犹活动都遭到财产没收，能逃生者不外有现金在手。这种历史教训使他们形成了现金的观念。事实上，在当今的贸易中，现金仍是十分重要的，瞬息万变的市场中，风险潜伏在各种买卖活动中，如果忽却了现金主义，往往会导致血本无归。所以，犹太商人的现金主义观念不是全无道理的。

148、爱惜钱财

世界上流行这样的说法：“犹太人是吝啬鬼。”此说法有一定依据，但亦是一种误解。因为犹太人中有很多是经商的，而且是经商高手。作为商人，对物品斤斤两两计较和金钱分分毫毫的核算是职业本能的反映。作为商人，如不精打细算，不爱惜钱财，怎能获得经营的盈利呢？

在犹太人的观念中，由于他们的背景和所处的职业地位，形成对金钱有如下的看法：

“赚钱不难，用钱不易。”

“金钱可能是不慈悲的主义，同时也是能干的庸人。”

“金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。”

“并不一定贫穷人什么都对，富有人什么都不对。”

“金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。”

“赞美富户的人，并不是赞美人，是赞美钱。”

这些犹太格言。反应出犹太人对金钱的观念。说到底，犹太人把金钱视为工具。因此，他们不管别人怎么评论与误解，两耳不闻窗外事，一心埋头把钱赚。

确实，对钱则必须具有爱惜之情，她才会聚集到你身边，你越尊重她，珍惜她，她越心甘情愿地跑进你的口袋。

对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。用现代的流行语言说，要“开源节流”。

犹太人这些金钱观念是很有哲理的，这是犹太人经营致富的一奥秘。据说美国当今最大财团之一洛克菲勒财团的创始人，曾有过一段有趣的故事：洛克菲勒刚开始步入商界之时，经营步履维艰，他朝思暮想发财却苦于无方。有一天晚上，他从报纸看到一则出售发财秘书的广告，高兴至极，第二天急急忙忙到书店去买一本。他迫不及待把买来的书打开一看，只见书内权印有“勤俭”二字，使他大为失望和生气。

洛克菲勒回家后，思想十分混乱，几天寝不成眠。他反复考虑该“秘书”的“秘”在哪里？起初，他认为书店和作者在欺骗，一本书只有这么简单的两个字，他想疾书指控他们在欺骗读者。后来，他越想越觉得此书言之有理。确实，要致富发财，除了勤俭以外，别无其他方法。这时，他才恍然大悟。此后，他将每天应用的钱加以节省储蓄，同时加倍努力工作，千方百计增加一些收入。这样坚持了5年，积存下800美元。然后将这笔钱用于经营煤油，终至成为美国屈指可数的大富豪。

犹太人爱惜钱财的原理与勤俭相仿，他们既千方百计努力赚钱、挣钱，同时也想尽各种办法节省不必要的开支，这样才使其生意获得更多的盈利。俄国出生的犹太人萨尔诺夫，9岁时随父母移居美国，由于家庭的清贫，没有机会读书。读小学时也不得不利用放学时间及假日做工，挣点钱贴补家用。当他小学快毕业时，父亲积劳成疾，过早地去世了，他只好辍学到社会当童工。他没有抱怨父母给自己带来这么一个人生局面，而是非常勤恳地工作，把挣得的点滴小钱供家里人糊口，并省下几角钱买书自学。几经周折，终于在一家邮电局找到一份送电报工作。他从此誓言要掌握电报技术，以后当电报业的老板。在今天看来电报业已落后了，但在本世纪初却是刚问世的先进科技呢！萨尔诺夫不但有远见眼光，而且有决心和毅力攀登这个高峰。他坚

持了 10 多年的努力，把工资收入以最大限度地节省下来。他白天卖力工作，晚上读电工夜校，获得了老板赏识而逐步得到提升。

1921 年，他的老板为了发展业务，分设“美国无线电公司”，萨尔诺夫被委任为总经理。此时他已 40 岁出头，可大展拳脚了，最后，他终于成为美国无线电工业巨头，走上发迹轨道。

努力挣钱是开源的行动，设法省俭是节流的反映。巨大的财富需要努力才能追求得到，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。犹太人很会算帐，他们计算过，如果有人每天储蓄 1 美元，依照世界标准利率计算的话，1988 年后可以得到 100 万美元。如果说 1988 年时间太长，人生难待，但每日储蓄 1 美元，坚持 10 年或 20 年，也很容易就达到 100 万美元。因为这种有耐性的积蓄，很快就会得到利用，由此便会得到许多赚钱的机会，将你积蓄的钱发挥作用。

世界上大多数富豪都十分注重节俭。如美国连锁商店大富豪克里奇，他的商店遍及美国 50 个州的众多城市，他的资产数以亿计，但他午餐从来都是 1 美元左右。美国克德石油公司老板波尔·克德是一位节俭出名的大富豪。有一天他去参观狗展，在购票处看到一块牌子写着：“五时以后入场半价收费。”克德一看表是 4 时 40 分，于是他在入口处等了 12 分钟后，才购半价票入场，节省下 25 美分。可知道，克德每年收支超亿美元，他所以节省 0.25 美元，完全是受他节俭习惯和精神所支配，这亦是他成为富豪的原因之一。

犹太人经商致富的最大秘诀，看来不单是会做生意，还因他们善于节俭，不会乱挥霍钱财。

149、两大财源

犹太人做生意，技高一着，普遍获得赚钱和发财，其中奥秘很多，有两点是有目共睹的。那就是紧盯着两大财源：即女士和嘴巴。

犹太人总结自己的生意经揭示：男人从事劳动挣钱，女士使用男人挣得的钱来维持家庭生活。生意经谈的是如何赚钱，且不论古今东西，一想到赚钱，立即会联想到女士，因为钱都在女性手中，这是犹太人的公理。所谓“赚女人手中的钱”便成了犹太生意经的圣言。

犹太人从商者，有不少就是以女性为对象的。这些商人认为，从男人身上赚钱，其难度要比以女性为对象大 10 倍。因为男人没有钱，钱是交由女性管理的，即是说，男人不具有消费的权力。相反，女性多数不是赚钱者，而事实告诉人们，赚女性的钱是最容易不过了。

在那富丽堂皇的高级商店里，那些贵昂的钻石、豪华的礼服、项链、戒指、香水、手提包……。无一不是等待着女性顾客的。那些豪华商店乃至普通百货公司所展卖的各种商品，均是女性产品占绝对统治地位。犹太商人就是瞄准了这个市场，获得了比别人更大的盈利。当然，今天的市场，非犹太商也步此后尘了，赚女人的钱不是犹太人的专利了。

犹太商人发迹的另一财源，就是人类的嘴巴。可以说，嘴巴是消耗的无底洞，地球上当今有 50 多亿个“无底洞”，其市场潜力非常非常的大。为此，犹太商人设法经营凡是能够经过嘴巴的商品。如粮店、食品店、鱼店、肉店、水果店、蔬菜店、餐厅、咖啡馆、酒吧、俱乐部等等，举不胜举。毫不夸张他说，只要能进入嘴巴的东西，哪怕是毒品、鸦片、白粉也都经营，因为这些行当能赚钱。

犹太人认为，入口的东西必然要消化和排泄，一美元的一只冰淇淋，10 美元一份牛排，进入人的口几小时后，都会化作废物排泄掉。如此不断地循环消耗，新的需求不断产生，商人可以经营中不断赚到钱。当然，经营食品不如经营女性用品见利快。为此，犹太生意经中把女性商品经营列为“第一商品”，而把食品列为“第二商品”。而从事“第一商品”经营的犹太人比经营“第二商品”的多。犹太人自诩比华人更具有经商才干，依据就是华人经营“第二商品”者居多。

不管犹太人的自我评价是否准确，事实是世界各地经营餐馆和食品的是华人居多，而经营钻石、金银首饰和时装的是犹太人居多。另外，世界级的富豪中，不论是绝对数或是按人口比例数，犹太人占多数。如世界最有名高级百货公司“梅西”公司，就是犹太人施特劳斯亲手创办起来的。施特劳斯从当童工开始，后来当了小商店的店员。他在打工生涯中注意到，顾客中多为女性，即使有男士陪着女性来购物，决定购买权的都在女性。

施特劳斯根据自己观察和分析，认为做生意盯着女性市场前景更光明。当他积累了一点资本而自己经营小商店“梅西”时，就是以经营女性时装、手袋、化妆品开始的。经过几年经营后，果然生意兴旺，利润甚丰。他继续沿着这个方向，加大力度，扩大规模，使公司的营业额迅速增长。施特劳斯总结了自己的经营经验，接着开展钻石、金银首饰等名贵产品经营。他在纽约的“梅西”百货公司，总共 6 层展销铺面，展卖时装的（绝大部是女性的）占两层，展卖钻石、金银首饰的占一层，展卖化妆品的占一层，其他两层是展卖综合的各类商品。可见。女性商品在“梅西”公司占了绝对多数。施特

劳斯经过 30 多年的经营，把一间小商店办成为世界一流的大公司，显然与其选择的女性目标市场有很大关系。

另外，让我们再看看钻石市场。人们都知道，南非是世界最主要的钻石原料产地，而世界最大的钻石产品加工市场却在以色列。以色列没有出产钻石，却成为世界最大的钻石加工地，这是很值人们深思的，道理出在以色列的犹太商人慧眼独到，他们知道钻石经过加工后显得华丽名贵，能博取全世界女性的欢心和仰慕。而当今世界大多数国家和地区的民族，虽然是男性掌权掌家，但他们中有的把自己赚来的钱交由妻子管理；有的男士虽然自己掌握财权，但为了显示自己对妻子或女友的爱，不惜代价让她们随意花钱，以讨个欢心。以色列的犹太商人据此不惜投资大办钻石加工工业，从南非等地进口原料。

以色列钻石交易有限公司经过 40 多年的经营，从无到有，从小到大，从国内经营到跨国经营。今天已成为世界最大最著名钻石加工企业，其加工的钻石占世界总加工量的 60%，年经营额 40 多亿美元。

150、只重合同

犹太人做生意十分注重合同。有一位 A 出口商与犹太商人 B 签订了 10000 箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱 20 罐，每罐 100 克。”但 A 出口商在出货时，却装运了 10000 箱 150 克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同多了 50%，但犹太商人 B 拒绝收货。A 出口商甚至同意超出合同重量不收钱，而犹太商人 A 仍不同意，并要求索赔。A 出口商无可奈何，赔了犹太商人 B 10 多万美元后，还要把货物另作处理。

此事看来似乎犹太商人太不通情理，多给他货物也不要。事实不是那么简单。首先因为犹太人极为注重合同，犹太人可以说是“契约之民”。犹太人生意经的“精髓在于合同”。他们一旦签订合约，不管发生任何困难，也绝不毁约。当然他们也要求签约对方严格履行合同，不容许对合同不严谨和宽容。

犹太人对合同的如此重视，与犹太人信奉犹太教有关。犹太教有“契约之宗教”的称誉，旧约全书就被当作“神与以色列人的签约”。犹太教认为，“人之所以存在，是因为与神签定了存在的契约之缘。”犹太人相信此说，所以犹太人不毁约，一切买卖只笃信合同。相反，谁不履行合同，就会被认为违反了神意，犹太人绝不会允许的，一定会严格追究责任，不留情地提出索赔要求。

第二，犹太人精于经商，深谙国际贸易法规和国际惯例。他们懂得，合同的品质条件是一项重要条件，或者称为实质性的条件。英国法把它视为要件（condition）。合同规定的商品规格是每罐 100 克，而 A 出口商交付的每罐却是 150 克，虽然重量多了 50 克，但卖方未按合同规定的规格条件交货，是违反合同的。按国际惯例，犹太商 B 完全有权拒绝收货并提出索赔。根据联合国公约，A 出口商的行为是根本违反合同的；根据美国法则是重大违反合同；根据英国法是违反要件。因此，犹太商 B 此举是站得住脚的。

第三，上述案例中，还有个适销对路问题。犹太商购买不同规格的商品，是有一定的商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需的情况、对付竞争对手的策略等。如果出口方装运的 150 克蘑菇罐头不适应市场消费习惯，即使每罐多给 50 克并不加价，进口方的犹太商人也不会接受，反而打乱了他的经营计划，有可能使其销售通路和商业目标受到损失，其后果是十分严重的。

第四，本情况的发生，还有可能会给买方犹太商人带来意想不到的麻烦。假设犹太进口商所在国是实行进口贸易管制比较严格的国家，如果进口商申请进口许可证是 100 克的，而实际到货是 150 克，其进口重量比进口许可证重量多了 50%，很可能遭到进口国有关部门的质疑，甚至会被怀疑有意逃避进口管理和关税，以多报少，要受到追究责任和罚款。

由此可见，合同是买卖的极为重要的要件，违反合同规定，对买卖双方会产生严重后果。犹太人深知其要害，故强调要守约。

在犹太生意经中，合同和公司也是商品，只要能获利，连自己的公司也会卖掉。对于与神签订的“合同”，也同样会将之卖掉。在犹太人中有专门从事购买合同的人，这种人购买合同后，代替卖方履行合同，从中获利。这种买合同获利的商人，英语叫“Factor”，意为“中间人”或“代理商”。在犹太商中，不论贸易大小，都有与“Factor”打交道的。

事实上，合同不仅受犹太人重视，而且成为世界各国商业活动普遍重视之事。所谓合同，即通过交易的洽谈：一方的实盘被另一方有效地接受后，合同就告成立。合同经双方签字后，就成为约束双方的法律性文件，有关合同规定的各项条款，双方都必须遵守和执行。任何一方违反合同的规定，都必须承担法律责任。因此，签订合同的任何一方必须严肃认真地执行合同。犹太商人成功就与“重合同”有关。

151、不作存款

犹太人经商。很重要的秘方是不作存款。他们有钱不存入银行生利率，在 18 世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。到了 19 世纪后，直至现在，犹太人宁愿把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

犹太人这种“不作存款”的秘诀，是一门资金管理科学。俗语讲：“有钱不置半年闲”，这是一句很有哲理的生意经。它讲明做生意要合理地使用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加。

做生意总得要有本钱，但本钱总是有限的，连世界首富也只不过百亿美元左右。但一个企业，哪怕是一般企业，一年也可做几十亿美元，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，只不过几亿或几十亿美元。他们靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。一个企业会不会做生意，很重要一条就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

普利策是位匈牙利出生的犹太人，17 岁时到美国谋生。开始时在美国军队服役，退伍后开始探索创业路子。经过反复观察和思考后，决定从报业着手。可惜他既无资本，又无办报经验，如何能办起一家报纸并从中赚钱呢？对一般人来说，连想也不敢想。但普利策却坚定不移地往这个奋斗目标前进。

没有资本怎么办？他想：可以自行做工积累一点，然后靠运筹弄来一点。没有经验怎么办？他决定从实践中学。就这样，他千方百计找到圣路易斯的一家报社，向该老板求一份记者工作。开始老板对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但普利策反复自我介绍和请求，言谈中老板发觉他机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，半薪试用一年后再商定去留。

为了实现自己的目标而屈就，普利策全力投入该工作。他勤于采访，认真学习 and 了解报馆的各环节工作，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报导不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和评击，吸引着广大读者。老板高兴地吸收他为正式工，第二年还提升他为编辑，他的收入也因此增多了，开始有点积蓄。

几年后，对报社工作了如指掌了，他决定用自己的一点积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸了，取名为《圣路易斯邮报快讯报》。普利策自办报纸后，资本严重不足，但他善于借用别人的力量，使用别人的资金，很快就渡过了难关。他怎么借用别人力量呢？19 世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。开办 5 年，每年为他赚了 15 万美元以上。他的报纸发行量越多，广告也越多，他的收入进入良性循环，不久他发了财，成为美国报业的巨头。

普利策能够从两手空空到腰缠万贯，是一位做无本生意而成功的典型。他初时分文没有，靠打工挣的半薪，然后以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不置闲地滚动起来，发挥更大作用。这就是“不作存款”和“有钱不置半年闲”的体现，是经商成功的一诀窍。

如何才能使钱不置闲呢？作为经营者要注意以下几个方面：

一、善于分析市场走势，把钱投向回报率高的项目。犹太人善于精打细算，把钱存入银行，年息最多也不过 10% 左右。而把钱投入做生意或生产项目，如果利润回报率为 10%，一年滚动周转 4 次，就可获得 40% 的增值。如果对市场走势观察分析准确的话，每次周转会盈利 30% 或更多些，那么一年滚动周转 4 次，所得的利润则超过 100% 了。所以，犹太商人乃至普通百姓，一般不会把钱存入银行的，即使一时未寻到有利的投资目标，他们宁可拿着现金，等待投资时机。

二、善于营销，保证商品不停留。在市场经济体制下的社会，经营者的生存与发展关键在于其商品不积压，经常保持勤产勤进，快销快出，这样就不会积压资金。商品一旦积压，既妨碍了扩大生产经营，又产生利息、仓租等费用。要达到商品不积压，在于产品的质量 and 款式外，很重要一环是营销。根据营销学的道理，经营者要千方百计地满足消费者的需求，才能达到盈利的目的，在整个营销过程中，促销是一项至关重要的工作，正如“皇帝女儿要出嫁，还得相亲一句话”的道理一样，质优款新的产品要有得力的促销手段才能卖出去和卖得好价格。

三、善于确保资金安全，防止因小失大。从事经营，风险是时刻存在的。古人讲：“福兮福所伏，祸兮福所倚。”盈利是与风险并存并成正比的。如何化险为夷呢？犹太人做买卖很有规矩。如规定交易必须订立合约，一切按合约条款办事；又如买卖不放帐，如要求放帐者必须提供银行担保或相应物业抵押等。他们绝不做那些以言代约，随随便便的“君子协定”买卖。正因如此，他们不会有受骗上当现象。犹太人有一句谚语说：“老子与儿子也不能相信，只相信自己。”其道理出自以契约办事的习惯。

152、善用外语

过去人们的观念，认为外语是从事涉外工作人员必具的语言工具。这种观念产生于封闭式社会环境下，人们普遍不需与外国人打交道，只有那些做外交工作的人们才需要懂外语。

事实上，这种观念很不全面，即使是生活在封闭式社会环境下的人们，亦需要与世界进行一定的经济、文化和事务的交往，一个群体，如果没有懂得相应的外语人员，将会与世界隔绝了，与人类发展的文明无关无缘，那不但没有进步，且会逐步衰退。

在现代社会、世界的经济、文化和科技的发展，早已冲破国界的范篱，各个国家、各个民族相互沟通和交往日益密切。这种交往，最重要的是使人判断准确、迅速。跟犹太人打交道，首先让你吃惊的是他们的判断非常迅速和准确。原因何在？在于他们普遍懂得两个国家以上的语言。他们与外国人交往时，能用本国文化语言的思维考虑问题，同时，亦使用外国的语言文化思维斟酌相同的问题，这意味着他们的理解是从不同角度和习惯分析得出的，所以就准确而迅速，并深刻得多。比喻说，在犹太人的商务活动中，常会讲英语的“nibbler”这个词，它是由动词“nibble”延伸而来，变成一个名同。nibble是指钓鱼时，鱼儿咬吃钓上饵的动作。聪明的鱼会把钓上的饵吃光而不被钓着，而笨鱼则会被钓起来。犹太商人将夺得鱼饵逃走的鱼叫作“nibbler”，即做商人要做聪明的鱼。犹太人就这样巧妙地将外语的精华运用到自己的经营运作中，使其能赚钱，不会被“钓”起来（赔本）。

犹太人自从失去家园，流散于世界各地后，千百年来他们能够在那里生存下去，而且涌现出许许多多的出类拔萃的人才，这与他们能够很好地运用当地的语言，在此基础上了解和精通当地的文化和习俗，乃至各种法律和禁忌有关。这样，就能充分发挥自己的潜能，利用各种机遇，攀登奋斗目标。如哈同其人，他24岁时来中国上海闯世界时，既没有专业知识，也不懂汉语，但他懂得生存和发展的道理。他知道，欲要在中国经商发财，首先要懂得中国语言，然后通过熟练的中国语言，了解中国的国情和市场情况，从而采取适应该市场条件的决策。

哈同本着这样的卓识，从给别人看门做起，从这份最低层的工作中，广泛接触中国人，从中可学到中文。同时，他利用晚间自学中文。没几年时间，他不但会讲中国话，而且对中国市场有了较深的了解。待他积蓄了一点资本后，自己迅速开展经营。由于他从别的国家来到中国，了解到那里有关的商品市场行情，及时把外国价廉款新的商品买来中国出售，又适时地把中国物美价廉的特产运到外国销售。这样两头都吃，赚了大钱也是神不知鬼不觉。因此，他很快走上发迹之路，成为富甲天下的巨贾。

从事科学和艺术事业的犹太人，更是注重掌握外语了，正因他们能克服语言的障碍，能汲纳人类的各种文明，增强自己的才智。爱因斯坦是生于德国和长于德国的犹太人，他除了精通犹太民族的希伯来语、德语外，还精通英语，这样才使他能博采众长，成为20世纪最杰出的科学家之一。

弗兰克尔是一位德国犹太人，杰出的音乐家和法官。法律与音乐的学科是毫无关联的，但弗兰克尔却在这两方面都做出令人惊叹的业绩。他在柏林当了近10年的法官，成为德国颇有名气的人物。希特勒上台后，他因遭受反犹迫害，不得不逃离德国，来到中国上海工部局乐队任中提琴手，同时在上

海国立音专任理论作曲教授，两项工作都干得十分出色，在我国音乐界很有影响，这是与他能熟练地掌握中国语言分不开的。1947年起，他到美国定居了，由于他精通英语，很快被好莱坞聘任，专门为历史影片谱曲作词。可见，外语不但成为他谋生的本钱，还成为他事业成功的阶梯。

可见，掌握外国语言，对于一个人的事业成就是很有作用的，因为语言是人类之间、民族之间和国家之间沟通感情和交流技术文化的桥梁。但是，语言是个十分复杂的问题，各个国家，各个民族，甚至每个地区、城市和乡村都有良己的语言。以我国为例，56个民族中，目前就使用着85种语言。据统计，全世界共有5651种语言。有文字记载的约有3000至4000种。但语言与大自然生物界中某些生物濒临灭绝一样，在5000多种语言中，约有2400种已接近消亡或不被承认了。现在仍保留的各种语言中，使用的人口超过100万的只有110种左右。使用得最广的仅有10种，它们是汉语、英语、俄语、西班牙语、印地语、日语、德语、阿拉伯语、法语和葡萄牙语。讲汉语的人最多，占世界人口的1/5多。其次是英语，人口约有4亿。

聪明的犹太人很体察语言的重要，特别是从商犹太人，把掌握外语视作自己经营赚钱的资本，他们几乎都能熟练地掌握一种以上的外语，他们与外商接触不必通过翻译，这已成为犹太人经商成功的一招公开秘密了。

153、巧于谋算

与犹太人做生意，你会发现他们非常精于心算，不象其他欧美商人那样简单的加减数也要用计算机或笔算。有一次，一位犹太服装商人到我国一家服装加工厂去参观，工厂的厂长陪着这位犹太商参观过程中滔滔不绝地介绍本厂的产量和产值，那犹太人在一位女工作业台前停了下来，问厂长：“这些女工每小时平均工资是多少美元？”

我们那位厂长一下被问住了，沉思了半晌后说：“呵，她们月薪平均 850 元人民币，每个月工作 25 天，即每天 34 元人民币。一天工作 8 小时，即……？”

我们的厂长尚未算出每小时的人民币工资数，那犹太商人却说：“啊，每小时 0.50 美元，现在人民币对美元的汇率为 8.50 元比 1 美元。”

我方的人员为之心算的快捷而惊讶。事实上，犹太商人都有这么一套心算本领，有人说他们有心算的天才。这位犹太服装商接着从厂长介绍的总产量、每个工人的日产量及每套服装用料量，很快心算出每套服装的成本。换言之，从工厂的报价中，一下就算出其利润多少，从而订出他对工厂还价的对策。

犹太商人的心算本领，成为其对经营判断和对外谈判的高招。事实上，犹太人这种本领非属天赋的，而是训练得来的。他们从长期的经营实践体会到：“数中有术，术中有数”的道理。这意思说，经营者要重视对各种数量关系的分析，以便在数量的计算中寻求有效的对策和方法，克敌制胜。用兵是这样，经济工作也应是这样。

综观人类的一切生产活动，总是要表现为各种数量关系的。就以服装加工生产为例，工厂必须把一系列的数量关系搞清楚：做成各种规格的服装各需用多少尺寸的布料及有关辅料，每位工人或每台缝纫机的一个工作日生产多少套服装，相关的包装费和管理费分摊到每套服装占多少，总成本为多少，资金回收期多长，如此等等。工厂的决策者只有把这些“数”算得清清楚楚了，才能合理地确定每种服装的价格，才能如期地实现自己的经营目标。

作为买家，当然首先要从自己购买意图出发，选择什么样的花款品种和什么样的价格水平才能适应自己经营的市场需求。但同样需要弄清楚被采购的产品相关的数量关系，才能有理有据地与卖家进行讨价还价的谈判，从中确保自己的期望利益。

做买卖，一切活动离不开精确的数量计算，满足于“估计”、“大概”、“差不多”，那容易产生偏误，甚至会成为一笔糊涂帐，导致经营的失败。犹太商人深明大义，他们在步入商界之前，就学会了数量的计算，由于世代相传，心算的技巧就特别好，准确而迅速。

如牛仔裤创始人李威·施待劳斯，他是个犹太人。因家境不佳，1870 年跟随别人从德国到美国西部参加淘金热潮，希望能淘金发财。到了旧金山后，经过几星期的淘金生活，他发现那里人山人海，淘金者中确有人因此赚到了一些钱。但他想，每日从早到晚疲于淘挖不止，一个月也只不过获得几十美元。如果在矿场上做生意，供应给千千万万的矿工生活必需品，每 100 美元营业额赚得 20 美元，每天做 100 美元的生意，一个月足可以赚 600 美元，何况那么多的矿工在这里，每天何止做 100 美元的生意呢？

经此谋算后，李威决定不干淘金活了，自己开始摆卖凉水及一些小百货。

果然不出所料，一开始的第一个月的经营，营业额达 5000 美元，他赚到超 1000 美元的利润，比当一名淘金者多赚了几十倍的钱。以后，随着他经营的品种增多，赚钱也更多了。在此基础上，他创造了适合矿工需求的牛仔裤，很快走上发财致富之路。

可见，善于谋算是犹太商人成功的经验。

154、和气生财

与犹太商人打交道，你会发现他们总是呈现一副笑脸的，不管生意是否做成，甚至为合约而发生不同意见，他们总会以笑脸说出其否定的态度。有时对方发脾气，双方不欢而散，犹太人还是会给对方说声再见。要是第二天他再遇上你，他仿佛没有过不高兴那回事，仍以微笑面孔问候你“早上好”。

犹太人这种强忍和气态度，也许与该民族长期流散异乡和受尽迫害有关。且不探索这种关系，但这种和气的仪表，在人际交往之间却是一种有效的溶合剂，很容易把对方吸凝住，在商务活动中，实践证明是一种促销手段。为什么这样说呢？因为人是群体动物，人与人的关系是否和睦相处，对事业影响很大。企业家制造出来的商品或服务，因得人喜爱乐用而赚钱发财；政治家开展政治工作，因得人而昌；歌唱家演唱得到观众赞赏，因得乐队的伴奏和观众的奉场接受……，一切离不开人。犹太人领会这一道理，把人与人的关系处理好，成为他们成功事业和发财致富的一种技巧。

犹太人认为，在一个人的一生中，每天都在做着推销的工作。这种推销是指推销自己的创意、计划、精力、服务、智慧和时间，如能妥善地把握“推销自己”，定可以出人头地，获取奋斗目标的实现。相反，那些人生事业失败者，十有八九是本人不善于“推销自己”，而不是本身能力问题。

所谓善于“推销自己”，是指与人相处和谐的能力。根据心理学家的研究，认为人类的内心都有被人注目、受人重视、被人容纳的愿望。不管是欧洲人、美洲人、亚洲人、大洋洲或非洲人，只要是人类，都有这种愿望。犹太人根据这种共同规律，在一切生活中，包括做生意的一切过程中，注意关切其周围的各种人，让他们看得出其关心着自己，容纳自己，从这个梯阶开始，通向成功的目标。

犹太人这种处世原则是有其根据的，人类都有其基本愿望，概括地说，有保持自尊、独立的愿望。如要达到自己事业的成功或发财致富，就要尊重这些基本愿望。

犹太人总结过别人的经验：有人有一个很好的创意建议，他得意洋洋地向上司提出来，结果受到上司的冷淡反应；有人向同事直截了当地作过有益的规劝，结果对方反觉不悦。为什么会好事好心得不到好的结果呢？因为有自尊、独立愿望在支配着那上司和同事，你直截了当地对他讲，他会认为你有比别人高明想法，他（她）会感觉自尊受到伤害。

假若你的创意或好建议能改用别的和顺办法表达，那么对方的自尊感得到尊重，好的效果自然可以达到了。犹太人本着这种和顺办法，运用了三条法则：

第一条法则：把自己的创意或建议变成对方的，这亦称为钓鱼法。即把你的创意或建议变成钓饵，对方会自然而然地上钩。比如说，你想让对方接受你的意见，以“你这样想过吗？”的说法，要比“我是这样想的”更能打动对方，“试一试看看如何？”的说法比“我们非这样做不可”更能获得对方赞同。这就是让对方觉得你的意思就是他的本意，他的自尊得到接纳，那么你的创意或建议就容易被采纳。

第二条法则：让对方说出你的意见。“面子”不单是东方人的问题，西方人也很讲究，所以提意见要注意这个问题。如果你的意见毫不讲究地给对方提出，出于“面子”问题，对方往往会本能地反应不予接纳。相反，你

采用和顺婉转的方式提出，对方的“面子”堤围可能会自然开闸。如果你以冷静而温和的方式提出你的意思，然后说“虽作如是想，但可能有许多不当之处，不知你对这方面考虑的意见怎样”。这么一说，对方可能会完全接纳你的意思，并可能会说“我也这样考虑的，请你不必有多余的顾虑”。

第三条法则：以征求意见代替主张。根据心理学家的反复调查研究结果，一个人向对方表达同样的意见，如果以正面而断然的方法说出，较容易激起对方的反逆感情，如果以询问的方式向对方提供主张的话，对方会以为是自己的意思，不自觉地欣然接受了。可见，方式方法的不同，同样的意思会产生截然不同的效果。

和气生财的说法，道出了犹太人经商致胜的一秘诀。它的核心是给人好感，用善意温和的态度与人交往，那么别人也会以此相报，那么，生意就容易达成了。

155、忍耐致胜

孔子说过：“小不忍则乱大谋。”看来犹太人是十分善于应用儒家的“忍”思想的，他们在 2000 多年的受迫害中所积累的忍耐精神，应用到今天犹太人的商务活动乃至处世哲学中，获得最终的成功。

犹太人认为：“忍一点晴空万里，让三分海阔天空。”犹太人也这样讲：“人的细胞每时每刻都在变化，每天都会更新。昨天生气的细胞，已为今天新的细胞所代替。酒足饭后所思考的内容，与饥肠漉漉时所考虑的也不一样。我仅仅在等你的细胞的更替。”

犹太人考夫曼能成为股市“神人”，是他顽强忍耐的奋斗的结果。他 1937 年出生于德国，因遭受纳粹的迫害，1946 年随父母逃到美国定居。他刚到美国对不懂英语，进入学校读书十分困难。但他很有耐性，不怕别人嘲笑，大胆地与美国小朋友交谈，从中学习英语。他还利用课余时间补习英语，吃饭时和走路时也背诵英语词句。半年时间过去了，他能熟练地讲英语了。

他家境不佳，却以半工半读形式读完了大学，并获得了学士、硕士和博士学位，在工作中，他不辞劳苦，刻苦钻研，从银行的最低层任职做起，直至成为世界闻名的所罗门兄弟证券公司主要合伙人，以至首席经济专家和股票、债券研究部负责人。他对股市料势如神，成为美国证券市场的权威之一。

巴拉尼是生于奥地利维也纳的犹太人，他年幼患了骨结核病，由于家贫无法医治，使他的膝关节永久性僵硬，行走不得。但他没有灰心丧志，而忍着各种痛苦，艰苦奋斗，刻苦攻读，终于在医学上取得了惊人的成就，除了荣获奥地利皇家授予爵位外，1914 年还获得了诺贝尔生理学及医学奖金，他一生发表了 184 篇很有价值的科研论文。

“世上无难事，只怕有心人。”忍耐是成功的信心表现。成功之途是崎岖曲折的，它不可能是畅通无阻的康庄大道。成功者的特长之一，是善于处理前进中的障碍，有坚韧不拔的忍耐性。“成功者是踏着失败而前进的”，“失败是成功之母”的哲理是意味深长的。英国大文豪 H.G. 威尔斯，在他成为文豪前曾从事过近 10 种职业，但都一无所成。现代著名科学家克达林曾说：“我的成功发明，每项都几乎经过九十九次的失败。”

在人生的游戏中，不尽人意的时与事常会发生，每个人都没有悲观的必要，失败乃是成功必经的过程，关键要有决心和忍耐。昨天或今日的失败，并不意味着最后的结局。活用失败与错误，是自我教育和提高的有效途径。最怕的是那些发生了错误或失败的人一蹶不振的过错，因为如果没有了忍耐性，是真正的失败者。美国通用汽车公司董事长亚弗列说：“人生是试行错误的过程，不犯任何错误的人，是一无所成的人。”

爱迪生一生发明了超 1000 项科技，他对待失败的态度是采取消去法。如有人问他经过许多次的试验而终归失败时，是否感到灰心气馁，他回答说：“不，我抛弃了错误的试验，重新采取别的方法，绝不沮丧。”

犹太人面对失败、挫折，确立忍耐致胜的法则是：

1、对“失败”持正确健康的态度，不要恐惧失败，要懂得失败乃是成功必经的过程。

2、焦点不要对着过错与失败！应对准远大的目标，活用自己的过错或失败。

3、遇到失败时，千万不能气馁，要坚忍不拔，矢志不移。

- 4、发现此路不通时，要设法另谋出路，使自己顺应环境，适应潮流。
- 5、要善于伺机，巧于乘势，等待机遇。

156、灵机应变

在经营活动中，犹太人能耐的性子是闻名于天下的，他们能不厌其烦地等待对方的确认或改变态度。但是，犹太人的忍耐是基于合算和有发展前途的事物和买卖，当他发现不合算或没有发展前途的，不用说三几年，哪怕是三几个月，也不会等待下去。

犹太人在任何投资和买卖活动中，事前必定作周密的可行性研究，他们一旦决定做某项买卖或投资，心定制定短期、中期和长期的计划。这三套计划作好灵机应变的策略，以观事态的发展而相应采用。

短期计划投入后，即使发现实际情况与事前预测有相当的出入，他们也会毫不吃惊或动摇，仍积极按原计划投入资金实施下去。经过短期计划的实施后，尽管效果不及预料中好，他们仍会推出第二套计划，继续追加投入，设法完成各项策略的实施。如第二套计划深入进行后仍未达到预测的效果，与计划不相符，而又没有确切的事实和依据证明未来会发生好转，那么，犹太人则会毅然决断放弃这宗买卖或投资。一般人会认为，放弃了已实施了两套计划的事业，岂不是前功尽废，亏掉了不少投入？但犹太人却泰然自若，无怨无悔。他们认为，生意虽然未尽人意，但没有为后来留下恶患，不会为一堆烂摊子而困扰未来的工作，长痛不如短痛。

这就是犹太人的灵机应变生意经。事实上，这种生意经源远流长，我国古时遗篇《投笔肤谈·家计第二》有述：“夫兵不贵分，分则力寡。兵不贵远，远则势疏。是不惟寡弱在我，而强众在敌也，虽我众，亦防敌之乘我也。苟能审势而行，因机而变，则敌亦焉能乘我哉！”这篇讲“国机而变，意思是根据实际情况变化来采取相适应的方案和行动方式。因机而变就是灵机应变的意思。”

孙子兵法中的“因敌制胜”也论述过灵机应变的战术。所谓因敌制胜，就是依据变化了的敌情制订或修订计划。《孙子·虚实篇》说：“水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形；能因敌变化而取胜者，谓之神。”这段话的意思说，水因地势的高下而制约其流向，用兵则要依据敌情而决定其取胜方针。所以，用兵作战没有固定不变的方式方法，就象水流没有固定的形状一样；能依据敌情变化而取胜的，就叫做用兵如神。

犹太商人在经营生意中，能依据外部环境的变化，特别是市场和竞争对手的变化而相机应变自己的战略战术，这确是高明的。当今的市场变化多端，竞争激烈，企业能否顺应这种变化而动，成为企业能否生存和发展的关键所在。企业应该善于根据变化了的市场情况、竞争对手情况，制订出各种应变的计划。

英国一犹太人占姆士原来沾染了恶习，象个花花公子，到处寻花问柳，沉溺赌博，把父亲给他的一笔财产花光以后，生活也难以为继时，才觉醒要努力奋斗。浪子回头金不换，占姆士决心从头做起。他从哥哥那里借来一点钱，自己开办一间小药厂，他亲自在厂里组织生产和销售工作，从早到晚每天工作 18 个小时。汗水浇出的花朵特别艳丽，他把工厂赚到的一点钱积蓄下来扩大再生产。几年后，他的药厂办得有点规模了，每年有几十万美元盈利。但灵敏的占姆士经过市场调查和分析研究后，觉得当时市场药物发展前景不大，又了解到食品市场前景光明。因为世界有几十亿人口，每天要消耗大量的各式各样的食物。

经过深思熟虑后，他于 1965 年毅然出让了自己的药厂，再向银行贷得一些钱，买下“加云坎食品公司”（CavenhamFoods）控股权。这家公司是专门制造糖果、饼干及各种零食的，同时经营烟草，它的规模不大，但经营类别不少。占姆士对该公司掌控后，在经营管理和行销策略上进行了一番改革。他首先将生产产品规格和式样进行扩展延伸，如把糖果延伸到巧克力、香口胶等多品种；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等发展。这样，使公司的销售额迅速增长。接着，占姆士在市场领域上下功夫，他除了在法国巴黎经营外，还在其他城市设分店，以后还在欧洲众多国家开设分店，形成广阔的连锁销售网。随着业务的增多，资金变得雄厚，占姆又相机应变，把英国、荷兰的一些食品公司收购，使其形成大集团，名声鹊起。到 1972 年，他的食品连锁店已达 2500 家，成为英国最大的食品公司了。

占姆士时刻注视着市场风云的变化，灵机应变，逐步由食品行业经营，开拓到地产业、石油业、金融业、出版业。经过 20 多年的经营，他已成为世界 20 位超级富豪之一了。

157、巧用国籍

在美国纽约市的纽约州大厦，有一家罗恩苏坦公司，这是一位叫罗恩苏坦犹太人开设的。这位老板虽然在美国居住和经营着庞大的珠宝业务，但他不是美国国籍，却是列支敦士登国人，他的公司总部也设在列支敦士登。

罗恩苏坦公司的业务与世界各地都有关系，他的纽约公司从早到晚不停地编制发向世界各地珠宝商的付款通知单和收据。根据公司业务的需要，该公司每天收取的货款和盈利，可以记入他在美国籍的公司，亦可以记入列支敦士登籍的公司，甚至可记入其在英国、法国、瑞士的公司帐里，一切根据自己需要而定。这种做法，是否始于犹太商人，有待探索，但今天的各国跨国公司已普遍如此运作。

类似罗恩苏坦公司的老板，为什么把总部设在列支敦士登这样的小国呢？这是经商的一招秘诀。列支敦士登公国（The Principality of Liechtenstein）位于阿尔卑斯山脉中段的山谷里，在瑞士和奥地利之间，面积 160 平方公里，人口 2.6 万（其中 1.1 万外籍人）。第二次世界大战前，该国是个贫穷落后的农业国。今天，这个小国成为世界上经济发达的国家之一。原因有多方面，但最主要的是大量吸纳国外资金。这个小国共有三家银行，为了吸引外资，银行受立法保护，为储户严格保密；国家对外国公司征税很低，税率只有 0.1%。因此，目前在该国的外国公司和代理机构有 5 万多家，它们把在世界各地赚到的钱存在这里。列支敦士登还有一种吸收外资的办法，就是出售国籍。外国人只要花一点钱，就可以买个列支敦士登国国籍。然后贫者富人一视同仁，不管你收入多少，每年只交 350 美元的税金就可以了，再不用缴交别的税金了。可见，这个地方成为外国公司的云集之地是有其个中原因的。

犹太商人是善于掌握世界各地市场行情的，类似列支敦士登这些国家，自然成为他们的目标。利用这些国籍开展跨国经营，其奥秘之处不言而喻了。

犹太人巧用国籍的本领是与该民族 2000 多年受迫害过着漂流生活有关，他们失去家园后，流散在世界各地。在一些地方，他们能生存发展下去，并能扎根和施展自己的才华；在另外一些地方，他们惨遭歧视、迫害，甚至没收财产，杀绝除根；在一些地方是经商的天堂，有些地方苛捐杂税多如牛毛……。世界各地千差万别，各国的环境和条件也很不一样，在漂泊生活中，选定哪里为立足点，犹太人有了自己的经验和本能，特别是犹太商人，他们更懂得利用国籍问题了，这已成为犹太人的一种生意经。

经过 2000 多年的流散生活，到 20 世纪的犹太人口分布情况大致如此：在 1937 年，犹太人口有 1600 多万，纳粹屠犹后，犹太人口减少到 1100—1200 万，到 1970 年才恢复到 1918 年的 1400 万水平。在第二次世界大战前，全世界 1/3 的犹太人口集中在 19 个城市，每个城市有 10 万以上犹太人，其中纽约有 200 万左右，占美国犹太人的一半。

1970 年世界犹太人口约 1400 万，其中约 600 万居住在北美，主要是美国；有 250 万居住在以色列；约 75 万居住在南美和中美洲国家；约 20 万居住在南非和澳大利亚；其余在英国、法国、瑞士等西欧国家约有 100 万。

自 17 世纪中叶开始，犹太人逐步移居美国，最初仅有西班牙系及葡萄牙系犹太人 20 多名乘船到达曼哈顿岛。以后，犹太人发现美国适应他们的生活，陆续从世界各地奔来美国。长袖善舞的犹太人在美国财经界大展拳脚，

很快有许多犹太人高居领导地位。

与其他地方相比，犹太人把美国当成他们生存发展的乐园。美国虽然不是完全消灭了歧视，但在人种大杂烩环境中，犹太人并非唯一被憎恶的对象，从减轻受歧视程度而言，美国就可以算是犹太人选定国籍的目标之一了。

158、时间观念

80年代中期，我国深圳蛇口提出“时间就是金钱”的口号。事实上，“时间就是金钱”这说法在我国早已存在了，“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”的说法已成为人们的口头禅。我国唐朝学者李肇的《国史补》一书中讲了这样一个故事，在崎岖不平的山间小道上，一辆载着瓦瓮的驮车打滑不前，使得后面几十辆货车受阻。这些货车必须在半小时内赶到前方一座小镇，否则，一笔生意就要“泡汤”。因此，大家都十分着急。这时，货主刘颇上前打问：“车上的瓦瓮共值多少钱？”答道，“八千钱。”刘颇略加思索，便叫随从给瓦瓮主如数付了款，然后和众人一起，将瓦瓮全部推下了山崖，使几十辆货车得以顺利通过。

刘颇摔瓮的故事给人们启示：做生意必须有强烈的时间观念，必须懂得时间就是金钱，时间从多方面显示出其价值。

犹太商人很懂得时间的价值，认为时间也是商品。“勿浪费时间”是犹太生意经的格言之一。他们认为“时间就是金钱”，他们每天工作8小时，常以1分钟多少钱的概念来工作。一个打字员，如果下班时间到了，即使剩下十几个字就可完成的文件，她也会立即放下工作下班。对于彻底的“时间就是金钱”的犹太人来讲，浪费时间就等于浪费他们的商品，也等于浪费他们的钱。

正因为犹太人把时间视作金钱，他们对时间如金钱一样按分按时计算的。他们中当老板的，请员工做事，工薪是按时计算的。犹太人会见客人，十分注意恪守时间，绝不拖延。客人来访，必须要预约时间，否则要吃闭门羹。犹太人对于突然来客是十分讨厌的，如果是做生意，可能会导致失败。

犹太商人的工作时间有个规律，每天早上上班后约第一个小时，称之为“发布命令时间”，他们利用这一小时处理昨日下班后至今天未上班时间送到公司的有关的文件。“现在是发布命令时间”这句话，在犹太人已成了“拒绝会客”的公用语。“发布命令时间”结束后，就转入当天的工作和会见预约的客人。

犹太人把时间看得那么重，是有其道理的。时间是任何一宗交易必不可少的条件，是达到经营目的的前提。与对方签订合同时，要充分估计自己的交货能力，是否能按客方要求的质量、数量和交货期去履行合约。如可以办到，就与其签约，如办不到，切不可妄为。

时间的价值还显示在赶季节和抢在竞争对手前、获取好价格和占领市场方面。在竞争激烈的市场中，谁能在一个市场上一马当先，以质优款新的产品问世，谁就必能获得较好的经济效益。如电子手表，刚上市时每块售价几十美元乃至几百美元。曾几何时，当许多竞争者推出同类产品时，其价格一落千丈，每块售价只有三几美元。又如人们日常的必需品蔬菜，在反季节时售价数倍高于盛产季节。为什么会出现如此大的反差呢？这显然是“时间”的价值。

时间的价值还表现在生意的全过程。一个企业的经营效益的高低，与其经营费用水平的高低息息相关的。根据众多的企业核算，其经营费用中有70%左右是花费在占用资金的利息上。如一个企业一年的营业额为10亿元，其资金年周转率为两次。言下之意，该企业每年占用资金为5亿元。按通常的银行利息为12%（年息）计算，一年共支付利息达6000万元。如果该企业

能把握一切时间和进行有效管理，使资金周转达到一年 4 次，那么，其支付的利息就可节省 3000 万元，换句话说，该企业就可多盈利 3000 万元了。除此之外，加快货物购入和销出，加快货款的清收等，都体现出时间的价值。

犹太商人注重时间的观念，奥秘显而易见了。

159、积极进取

曹操有句名言：“人苦不知足，既得陇复望蜀。”此话讲明人没有知足的限极，而是不断谋求更大的发展。确实，在人类发展的进程中，如果知足不前，那会有今天的高度文明的社会吗？不管是一个国家、一个民族、一个企业，抑或是个人，都应该具有积极进取，永不停留的精神，才能在时代发展的潮流中不被大浪淘沙，衰退落伍。

犹太人是颇具积极进取精神的，他们在任何场合、任何环境、任何时间均保持着寻求积极面的意识，这是犹太人成功的秘诀。当然，他们在正视积极面中，并不是忽视否定面，恰恰相反，敢于面对现实，绝无畏缩或自我陶醉。正因为犹太人具有积极进取的精神，遇到困难总能设法把它转变为积极面，帮助其克服困难。犹太民族在 2000 多年前失去了家园，流散在世界各地，但他们没有因此丧失了志气，丧失了民族的凝聚力，却一代代地传下来，要为犹太复国而世代奋斗，不屈不挠，终于在本世纪 40 年代中期建立起以色列国。

犹太人对于个人的事业同样充满着积极进取精神，他们具有碰触困难的勇气，敢于向厄运挑战。正是这种精神，助使许许多多的犹太人在各个领域出人头地，业绩卓著。

大财团罗思柴尔德是犹太商人的典型。罗思柴尔德的始祖名为梅耶·亚莫夏，少年时当学徒，由于积极进取，刻苦好学，自己开始经营古董商店，逐步积累资本。他利用欧洲工业革命的机遇，把资金、情报及自己的智慧融合，纵横于英国、法国等欧洲各地进行紧俏货物的买卖，不惜斥下巨资开设银行，开展股票业务，投资铁路、矿业，甚至把自己 5 个儿子分散在伦敦、维也纳、法兰克福、巴黎等 5 大城市开设公司，很快把罗思柴尔德家族办成一个跨国大财团。

类似罗思柴尔德的发财致富犹太商人，在世界许多地方都有，如连锁先驱卢宾，沙逊跨国集团，金兹堡金融家，报业奇才奥克斯，好莱坞老板高德温，地产大王里治曼等等，均是凭着一双空手，靠积极进取精神，创立他们的企业王国的。

在科学技术方面，犹太人的伟大发明，也是举世闻名的。据历史记载，飞船的发明人是都柏林，但有人证实是犹太人大卫·舒华滋发明的。大卫·舒华滋自己建造飞船，经过数次试飞，在接近成功时，不幸猝死，因此，都柏林伯爵向舒华滋的未亡人买到飞船的技术，完成具体的飞行而一举成名。

发明飞机的赖德兄弟能够名扬世界，在其背后也是有一位犹太人奥多·利安达替他们开飞机促成的。发明直升飞机的，是犹太人亨利·斐纳。

据记载，发明有线电话者为葛拉汉·贝尔。但在贝尔发明成功的 1876 年之前 16 年，已经有犹太人试制成电话机，该电话机被收存在史密苏尼亚博物馆展示。

此外，有近百名获得诺贝尔科学文艺奖的犹太人，如 20 世纪最伟大的科学家爱因斯坦，“氢弹之父”特勒，原子结构理论权威波尔，免疫学奠基人埃尔利希，化学名家赖希施泰因，著名化学家赫维西等等，举不胜举。

又如杰出文艺专家有：世界著名画师毕加索，音乐大师马勒，文学巨匠比亚利克，杰出女作家米林，魔术大师霍迪尼……。

还有众多的政坛上的大将名人等等。

犹太人中有那么多的出类拔萃的人物，很关键的一个原因，是他们形成一种积极进取的民族精神，自幼接受了“我一定要有所作为”的积极观念。由于他们培养了成功的信心，所以能够努力学习，不用扬鞭自奋蹄，应用本身所具有的潜力，把自己升高壮大。这种精神成为他们前进路上的“马达”，加速了他们的速度，增强了面对现实和排除困难的信心和力量。

160、自我挖潜

拜耳是德国著名的科学家，曾获得诺贝尔化学奖。他从小勤奋好学，进入大学是学习物理和数学的。毕业后，他觉得自己才 21 岁，还有潜力多学习一些科学知识，于是又开始攻读化学。由于已有了坚实的物理知识，学习化学进步很快，第二年（即 1857 年）他就发表了对甲基氯的研究论文，初步显示出他对化学研究的潜能。

1872 年，他在斯特拉斯大学任教授时，在从事教学工作的同时，充分发挥自己的潜在智慧，开展对酞染料种类的研究，很快成为染料史上确定靛青性质和结构成份的第一位化学家。三年后，他进一步运用自己的学识和研究成果，研究出靛蓝的全部成份，并建立了著名的拜耳碳环种族理论。拜耳临花甲之年，也还继续自我挖潜，编写了反映他的研究成果的著作《拜耳科学成就》。可以说，拜耳一生是研究挖潜的一生，成果累累。

如同拜耳一样的犹太人颇多，如多面手贝拉斯科、科学家总统卡齐尔、商学兼优的瓦尔堡家族等等。他们的共同点，就是善于自我挖潜，从而获得一个又一个的胜利，取得事业的成功。

事实上，每个人都存在着“潜能”和“经验”，每个人都有其可发挥作用之处。拿破仑有句名言：“世上没有废物，只是放错地方。”有许多人往往认为自己没有“经验”和“潜能”，没有成功的本领，这明显失之于消极。他们不懂得“经验”有直接经验和间接经验两种。直接经验是自己的实践总结，间接经验是别人的经验。有了经验可以少走弯路，事半功倍。为此，善于自我挖潜的人，懂得不断总结自己的经验，学习别人的经验，其失误就较少，工作效率也较高。有了经验的人，他也懂得怎么去挖掘自己潜在力量，不至于漫无方向，束手无策。

“经验”实际上亦是“知识”，吸收知识不一定要从正规教育和教科书得来，从艰难困苦中磨练出来的经验、知识，比从课堂或书本上得到的会更有用。如美国总统林肯没有受过正规教育，但他的知识经验却是超群出众的；犹太人伯林纳没有读过大学，但他创造发明的技术比博士和一般科学家还多，他发明的电话受话器比爱迪生还早，他一生发明了许许多多的新技术新产品，被称为“美国最有价值的一位公民”。这都是他们勤奋好学，善于总结自己和别人的经验，挖掘自己的潜能的结果。

犹太人明白，人的经验和知识不是天生的，而是后天学习的。正如孙中山先生所说的，“人不是生而知之，教而后知”。一个人因生活或工作经验不足、知识不够而招致事业的失败，千万不要失望和气馁，而应该采取补救的办法，随时随地记你所当记的，学习你所当学的。如爱因斯坦，他虽然是一位杰出的科学家，但他同样感到自己的知识和经验的不足。他明白到，知识的海洋浩瀚无边，仅数学这门学科，就分成许多专门领域，每个领域都能费去一个人短暂一生的时光。他在创立相对论时，深感自己的非欧几何知识不足，他没有因此放弃自己的奋斗目标，而立志专攻非欧几何，补足这方面知识，最后终于创立了闻名世界的相对论。

不仅科学技术领域，经商也如此。许多商界的巨子，都是由于不断的努力充实自己的工作经验和知识，一步步地攀登到最高的位置，走上发迹致富之路。犹太人比奇特尔，从德国移民到美国时，两袖清风，既没有资本，又没有专业知识。为了生活，他从事一些家庭维修业，如厕所、水喉、窗户的

维修等。他没有经验，悄悄到一些工地观察别人怎么安装和建设这些工程的。他自己也找了有关的书籍学习这方面的知识，把自己的精力和潜能全部挖出来。经过几十年的奋斗，比奇特尔公司发展成为世界级的建筑工程集团，年收入超百亿美元。

犹太人形成一种好学风气，他们宁可克制自己的游乐和忍耐艰辛，而对充实本身的经验和知识却肯大量投资，绝对不会吝啬。他们明白，工作经验和知识的充实，可把自己的潜能充分地带动出来，这成为事业成功的财富。总之，工作上的经验和知识，加上自身的潜能，是一个人的最宝贵财富，它是引导你走上成功的康庄大道，是打开财富之库的锁匙。

161、精于借势

古人说：“下君之策尽自之力，中君之策尽人之力，上君之策尽人之智。”一个人能竭尽自己的能力去完成一项事业，这是难能可贵的，亦必须要那样去奋斗。如果一个人没有自己的奋斗目标，又不肯付出自己的力量去实施自己的计划，这个人很难事业有成。但是，一个人或一个团体，仅靠自己的力量是不足的，特别是在当今社会科学技术高度发达的情况下，门类很多，社会分工精细，一个人或一个团体所掌握的科学技术知识是极有限的，在某些科学技术乃至具体工作环节上，哪怕是最杰出人物或团体，亦不可能独自完成，必须要借助别人的力量才能攻克。更为值得注意的，人的智慧力量是无穷无尽的，尽人之力远不如尽人之智，所以古人已道出了下中上的策略。

“好风频借力，送我上青天。”一个人或一个团体，凡是善于借助别人力量的，均可事半功倍，更容易更快捷地达到成功的目的。犹太人不论是商界或科技界的成功者众多，普遍都具有善于借助别人之智本领。如美国前国务卿基辛格，且不说其在外交工作的政治手腕，就说他在处理白宫内的事务工作，就是一位典型巧于借用别人力量和智慧的能手。他有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压它几天后，把提出方案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗？”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好答说：“也许还有不足之处。”基辛格即会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过了一段时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格把它看阅了，然后问对方：“这是你最好的方案吗？还有没有别的比这方案更好的办法？”这又使提案者陷入更深层次思考，把方案拿回去再研究。就是这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这不愧为犹太人基辛格的一手高招，这也反映出犹太人的一种成功的诀窍。

犹太人密歇尔·福里布尔经营的大陆谷物总公司，能够从一间小食品店发展成为一家世界最大的谷物交易跨国企业，主要因其善于借助先进的通讯科技和善于借助大批懂技术懂经营的高级人才。他不惜成本不断采用世界最先进的通讯设备，宁肯付出极高的报酬聘请有真才实学的经营管理人才到公司工作。这样，使其公司信息灵通，操作技巧精通，竞争能力总胜人一等。他虽然付出了很大代价取得这些优势，但他借助这些力量和智慧赚回的钱远比他支出的大得多，可谓“吃小亏占大便宜”。

我国三国时代的孔明是位善借势借力的能手，如他导演的孙刘联兵，火攻曹军的“万事俱备，只欠东风”一例就是典型，还有“草船借箭”也是巧在“借”字。事实上，人类自从走上文明之路时起，一直在寻求借势借力的办法，正因为不断地创造出各种“借”的办法，所以使人类不断走向文明。

杠杆原理便是人类“借”力的一种发明，其后又发现了滑车的原理。随着时代的前进，人们知道把大小不同的滑车加以组合，就可以用更小的力量举起更重的物体。今天，只要一个人坐在起重机的座垫上，就可以操动几十万斤的钢架、货柜。人类依靠头脑的作用，使人的力量发挥出最大的限度。

在人类的一切活动中，任何一项成功的事业，都是运用了滑车的原理，借助别的力量使自己的能力发挥到最大效果的。所有大企业都有一个共同特长，就是有一种识人的眼光，能够抓住别人的优点，把每一个员工的位置部分配得十分恰当，使每个员工的力量和智慧能淋漓尽致地发挥出来。美国钢

铁大王卡耐基曾预先写下这样的墓志：“睡在这里的是善于访求比他更聪明者的人。”的确，卡耐基能够从一个铁道工人变成一个钢铁大王，是他能够发掘许多优秀人才为他工作，使他的工作效力增殖了成千上万倍的结果。

在科学技术和文化艺术领域一样，凡是获得成功者都有一套善于“借”的本领，牛顿曾说：“我成功靠的是站在巨人的肩上。”犹太人有那么多的学者能获得诺贝尔奖金，有那么多科学家创造出世界级的发明，都是从前人创造的基础上升华的。如物理学家布洛赫，他能够在原子核磁场方面取得了前人未有的成就，是与他得到著名物理学家、量子学奠基人海森堡的指导和影响分不开的。

总而言之，犹太人懂得任何事业都不能一步登天，但“登天”的办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲。善“借”力量，则是一种快捷省劲的绝窍。

162、厚利适销

犹太人经商有一种与众不同招数，绝不做薄利多销的买卖，却做厚利适销的生意。

古今中外的生意经都有“薄利多销”的经营法招，但犹太商人认为进行薄利竞争，即如同把脖子套上绞索，是愚蠢之至。这又如“死亡赛跑”，是从被暴力政府压制下商人被迫低价出售自己东西的作法演变的。他们还认为，同行之间开展薄利多销战争而同归于尽的悲剧，总希望以比其他竞争者更低的价格多售出商品，这种心情是可以理解的。但考虑低价的销售前，为何不考虑多获一点利呢？如果大家都相互以低价促销，厂商哪能维持长久的经营？何况市场是有限的，消费者已买够了商品，价格最低也很少有人要了。

犹太商人时“薄利多销”的营销策略持相反的态度，还有其道理。他们认为：在灵活多变的营销策略中，为什么不采取别的上策而采用了下策？卖三件商品所得的利润只等于卖出一件商品的利润，上策是经营出售一件商品。这样，既可省了各种经营费用，还可保持市场的稳定性，并很快可以按高价卖出另外两件商品。而以低价一下卖了三件商品，市场已饱和了，你想多销也无人问津了，利润起码比高价出卖者少了很多，并毁了市场后劲。

犹太商人在经营活动中除了坚持厚利适销做法外，为了避免其他商人的“薄利多销”的冲击，他们宁愿经营昂贵的消费品，不经营低价的商品。为此，世界上经营珠宝、钻石等首饰的商人中，犹太人居多。犹太商人选择这个行业为主，显然是避开那些以薄利多销的竞争者，因为这些竞争者一般没有资本或力量经营首饰类资本密集型商品。

犹太商人的“厚利适销”营销策略，是从有钱人作为着眼点的。名贵的珠宝、钻石、金饰，一掷千金，只有富裕者才买得起。既然是富裕者，他们付得起，又讲究身份，对价格就不会那么计较。相反，如果商品定价过低，反而会使他们产生怀疑。俗语说“价贱无好货”，这句话在富有者印象最深的。犹太商人就是这样抓住消费者的心理，开展厚利策略经营，即使经营非珠宝、非钻石首饰商品，也是以高价厚利策略营销，如美国最大的百货公司之一梅西百货公司，它出售的日用百货品总要比其他一般商店同类商品价高50%，它的生意仍比别人要好，这不免有上述的心理效应。

犹太商人的高价厚利营销策略，表面上从富有者着眼，事实上是一种巧妙的生意经。讲究身份、崇尚富有的心理在西方社会乃至东方社会，比比皆是。在富贵阶层流行的东西，很快就会在中下层社会流行起来。据犹太人统计和分析，在富有阶层流行的商品，一般在两年左右时间就会在中下层社会流行开来。道理很简单，介于富裕阶层与下层社会之间的中等收入人士，他们总想进入富裕阶层，由于心理的驱使，为了满足心理的需求或出于面子原因，总要向富裕者看齐。为此，他们又购买时代的高贵新品。而下层社会的人士，往往力不从心，价格贵昂的产品消费不起，但崇尚心理作用总会驱使一些爱慕富贵的人行动，他们也不惜代价而购买。这样的连锁反应，贵昂的商品也成为社会流行品，如金银珠宝首饰现在不是成为各阶层妇女的宠物吗？彩电、音响等原来属高贵产品，现在也进入了平民百姓家庭；小轿车也成为西方大众的必需品。可见，犹太商人的“厚利适销”的策略是“醉翁之意不在酒”，也是盯着全社会的大市场的。

犹太商人的“厚利适销”定价策略，是营销学中定价策略中的一种。在

营销学中一般有五种定价策略：1、撇油定价策略。这是一种以高于成本很多的定价投放新产品的策略。有些新产品由于率先推出，可以奇货自居，一般会采取这一策略。2、渗透价格策略。这是一种与撇油定价策略相反的策略，把产品的价格定得很低，籍以排除竞争对手，迅速地进占市场。3、折扣或让价策略。这是一种通过便通办法给购买者以优惠并鼓励其积极购买和如期支付货款的价格策略。4、综合定价策略。即经营者根据市场竞争中的位置，采取综合定价办法，即有的产品价高有的产品价低，或者把产品销售的有关因素都包括进去，以利产品推销和开拓市场。5、心理定价策略。这是一种为满足各种类型消费者心理的价格策略。人们在购买商品时具有多种不同的心理，有人出于实用性，有人出于好奇心，有人出于自尊心，有人显示富贵。针对这些心理定价，会对顾客的购买欲产生强烈的刺激作用。

犹太商人的“厚利适销”策略，是集心理定价与撇油定价策略于一体的策略，由于运用得当，成为其经营的生意经。

163、读书致胜

犹太人能在科学技术、文化艺术和经商等各行各业出现众多的佼佼者，秘诀在于勤于读书，善于学习。读者们也许会注意到，本书所介绍的各类杰出的犹太人，他们的事业成功无不与勤于读书和善于学习有关。犹太人由于民族遭受过 2000 多年的迫害，流散在世界各地，受尽歧视和排挤，迫使他们要掌握一门或更多的科学技术本领作为谋生资本，这样就形成一种勤劳好学的风气和传统。而优良的学习风气，是造就人才的摇篮和保姆。

“知识就是力量”，谁掌握了知识，谁就有力量。知识来自于实践和别人的经验。个人的实践由于受时间、范围和条件的制约，总是极有限的，更多的是来自别人的经验。书本是一些经验和新知识、新技术“仓库”，它汇集了各种知识和经验，或起码汇集着指导学习、启迪思路的方法。所以，俗语有讲：“开卷有益、一字千金”，“读书能求理，越读越有味”，“一日读书一日功，一日不读十日空”等等。

读书的方法和途径，可以通过学校的正规教育，也可以通过自学，从中掌握有关的知识。犹太民族十分注重正规的学校学习，他们不论家庭条件好坏，都设法让自己的孩子进学校读书，有些家庭经济不允，则待孩子读上大学时，实行半工半读。因此，犹太人的文化素质普遍较高。以今天的以色列为例，它确立以教育为本，一直把教育事业列作民族的首要任务，其教育经费的开支，占整个国民预算比例较大，仅次于国防开支。据统计，在 1984—1985 年，以色列大学生数达 9.9 万人，即每 1000 个劳动力有 77 名大学生（美国为 111 名，日本为 42 名，英国为 30 名，法国为 50 名），可见以色列是处于发达国家的前列的。

犹太人有个说法，犹太人一生有三大义务，第一义务是教育子女。他们教育好子女，目的在于让后代能在竞争的社会得到生存和发展，壮大本民族的力量。犹太人深深明白，现代社会经济生活处于越来越迅速的发展变化之中，如果跟不上时代发展的步伐，就会落伍，在激烈的竞争中被淘汰，经商做买卖如此，从事科学技术事业也如此。

据统计，最近 10 年内发展起来的工业新技术，今天已有 30% 过时了。电子产品的寿命周期已经缩短到了 3 年左右，超导技术和信息高速公路的崛起，又预示着一次新的工业革命的开始。处在这样一个多变的世界里，任何故步自封、因循守旧、缺乏远见和不求上进，都难以避免失败的厄运。犹太人深明大义，不但自己不断学习，更新知识，而且着力培养后代，让他们成为文化素质较高的新一代。

犹太人既注重学校的正规教育，又注重自教自学。众所周知，学校的教育是获取基础知识的场所，很多专业知识及实际操作技术要通过实践或专业学习才能得到。另外，由于各人情况和条件不同，受到正规教育的情况很不相同。因此，犹太人很强调具有自己独立获取知识的技能，从中指导自己的实践工作。事业有成的犹太人都有一套高效的读书办法：

- 1、善于收集学习资料。他们根据学习的目标要求，收集所要学习的资料，包括书籍、杂志、报纸、文献、录音带、录像带、电子计算机贮存资料、电脑软件等等。
- 2、确定精读的资料，下功夫读懂读透。
- 3、按学习所划定的范围泛读，以取广采博收之效。

4、借用别人的头脑“读书”。人所要学习的内容很多，而时间又极有限，解决这个矛盾，除了自身努力外，还可借助别人的力量。比如把一些需要学习和了解的书、资料交给下属有一定素养的人阅读，让他读通后把核心内容和要领归纳告诉自己。听了他的介绍后，如发现有待进一步了解的，可自己有重点地把它阅读。

5、定向选读。如自己需要攻克某个方面技术或项目而缺乏相关知识，即选定相关的书籍，资料阅读和学习。比如爱因斯坦为了创立相对论，但他的非欧几何知识缺乏，于是选学这个学科的有关书籍，效果立竿见影。

6、通过多形式获取知识。不仅从书本、资料获取相关知识，还可以通过与人交往来学习。据了解，今天人们接受的信息，来自文字的不到 $1/5$ ，而来自语言的超过 $4/5$ 。如交谈、讨论、会议、报告、电视、广播等手段，使人们可吸取大量的知识和信息。

164、以善为本

本书所介绍的众多犹太巨商的成功历程，也许大家都会注意到，他们有一个共同举措，即在发财致富中，注重解囊做各种善事和公益事业。

哈同是位犹太人，B73 年来到我国上海谋生，先在老沙逊洋行看门，以后逐步奋斗成为高级职员——大班，后来自己开设哈同洋行。他在上海 60 年的经营活动，从事过鸦片贩卖、放高利贷、买卖土地及房产等，成为大富豪。发财致富后的哈同，曾不惜捐出巨资创办上海的仓圣明智大学暨附属中学、小学和女校，成立广仓学言，刊印“学术丛书”。他还出资 60 万两银子修建上海南京路等，为上海的文化教育及市政建设作过慈善活动。

19 世纪中至 20 世纪初俄国银行家金兹堡家族，在 1840 年创立第一家银行起，经过几十年的经营，在俄国开设了多家分行，并与西欧金融界建立了广泛的业务关系，发展成为俄国最大的金融集团，其家族成为世界知名的大富豪。金兹堡家族象其他犹太富豪一样，在其发迹过程中注重做了大量的慈善工作。他在获得俄国沙皇的同意下，在彼得堡建立了第二家犹太会堂；1863 年，他又出资建立俄国犹太人教育普及协会；把他在俄国南部的庄园收入建立犹太农村定居点。金兹堡家族第二代继续把慈善工作做下去，曾把其拥有的欧洲最大图书馆捐赠给耶路撒冷犹太公共图书馆。

美国犹太商人施特劳斯，他从商店记帐员开始，步步升迁，最后成为美国最大的百货公司之一的总经理，在 20 世纪 30 年代成为世界上首屈一指的巨富。他事业成功过程中，也做了大量的慈善活动。除了关心公司职工的福利外，他曾多次到纽约贫民窟出察访，捐资兴建牛奶消毒站；并先后在美国 36 个城市给婴幼儿分发消毒牛奶；到 1920 年止，他捐资在美国和国外设立了 297 个施奶站；他还资助建设公共卫生事业，1909 年在美国新泽西州建立了第一个儿童结核病防治所；1911 年，他到巴勒斯坦访问，决定将他 1/3 的资产用于该地兴建牛奶站、医院、学校、工厂，为犹太移民提供各项服务。

诸如上述例子还有很多很多，不一一列举。犹太商人如此乐于做善事，事实也是一种生意经。他们大量的捐资为所在地兴办公益事业，会赢得当地政府的好感，对他们开展各种经营十分有利。有些犹太富商由于对所在国的公益事业有重大义举，获得了国王的封爵，如罗思柴尔德家族有人被英王授予勋爵爵位；有些犹太商人还获得当地政府给予优惠条件开发房地产、矿山、修建铁路等，赚钱的路子从中得到扩宽。

犹太商人热心捐钱办公益事业，归根到底是一种营销策略，为企业提高知名度，扩大影响，博取消费者的好感，起到重大作用，对企业巩固已占有市场及今后扩大市场占有率将会产生作用。这种营销策略已广为人知和广为企业所应用，犹太商人高明之处在于 100 多年前已率先采用。

此外，犹太商人的经营策略把“以善为本”作为一项重要内容，除了与其民族的历史背景有关外，也是一种促销好办法。人是群居动物，人与人关系的运用，对事业的影响很大，政治家因得人而昌，失人而亡。企业家因供应的商品或服务，为人所欢迎而发财。可见，一切离不开人。犹太商人明白这个道理，在一切经营活动中，与人为善，把人与人的关系处理好，成为他们成功与致富的秘诀。

犹太商人处世之道，是根据人类内心深处所潜藏的欲望予以利用。他们认为，人类的内心都有被人注目、受人重视、被人容纳的愿望。所以，与人

相处，一定要记住这一点。不管是对你的长官、同事、下属或顾客、朋友及家人，要做到让他们知道你在关心他们的一切愿望。要实现这一目的的办法，是用善意的、亲切的、温和的态度与人交往。那么，对方也会以此相报，这岂不是达到了和谐相处吗？有了和谐相处的环境和气氛，你我之间就好商量和合作，做生意的条件也容易达成，这就是和气生财的道理所在。

犹太商人还认为，不能与人和谐相处，不能容纳别人的缺点和短处，是一个人乃至一个企业失败的根源。你以蔑视无情的态度对人，即使对方不是与你针锋相对，亦会对你敬而远之。这样，你会失去支持者或合作者，失去广大的顾客，你的生意便会成为无源之水了。

165、活用一切

犹太人的事业成功者，有一个突出之处，就是善于活用一切。他们由于历史的原因，所处的环境和条件千差万别，但不管在欧洲、美洲，或是在亚洲乃至非洲，不管是从事商业、科学技术事业，或是文化艺术领域乃至农业领域，都涌现出大批事业有成的佼佼者。究其原因，其中很重要一条就是他们能适应环境，活用他们所处的一切有利条件，充分发挥自己的潜能，开创出一番事业。

犹太人认为，人生的过程中离不开自己所处的客观环境，也离不开自身的主观条件。欲要改变整个客观环境和条件，是整个社会的事，作为个人或企业、事业单位，只好适应客观环境，利用好客观条件。至于主观条件，有些是可以改变的，有些则不能改变的，这得靠自身的努力和善于活用主观条件了。

每个人都有一些无法改变的条件，比如眼睛的颜色、身体的高低、出身的背景等等。每个人也有一些可改变的条件，如文化水平、工作能力、身体的强弱等等，只要自己奋发学习，注意方法，适当的锻炼保养，是可以提高文化水平，增强工作能力，把弱体变为强健身体的。关键在于个人能否活用自己的一切潜在条件。有些人的通病在于漠视本身的条件，没有灵活运用和充分发挥自有的潜能，却祈求或奢望自己所无的东西，那是难以事业有成的。

犹太人在活用一切客观条件和主观条件上很有建树，这是他们有自知之明的结果。爱因斯坦在读小学和中学时成绩平平，没有出众的表现。但爱因斯坦有自知之明，懂得自己的物理学研究颇深，他读大学时选读物理学。由于他充分发挥了自身的优势条件，在物理学取得前人未有的伟大成就。但当以色列邀请他去当总统时，他却婉言拒绝了，他自知没有当总统的条件。

世界最大的制片中心好莱坞的老板高德温，是位波兰出生的犹太人，他的传奇一生是充分活用一切的一生。他 1882 年出生于华沙，11 岁丧父，家庭生活十分困难。为了生活，流浪到英国伦敦，曾在铁匠店当童工，他不怕苦和累，炼出一个强健体魄。他没有进学校机会，利用工余自学文化。他到了美国生活后，从打工到自己经营手套工厂，最后发展成为好莱坞制片中心的老板，富甲一方。高德温的发展过程，可说是众多犹太人的生活缩影。

犹太人坚信，在这个世界上，只要你有意搜索，可以活用的条件到处潜在的。自叹找不到脚下金矿的人，是既可怜又可悲的睁眼瞎子。他们还认为，人生的机会，大量存在于本身的周围和本身所潜在的条件中。关键在于你是否炼就出开发这些条件的意志和眼光。以色列建国于本世纪 40 年代中期，选址在一个既缺资源，气候条件又恶劣的沙漠为主之地。但这里的国民充分利用犹太人拥有的科技及人才较多的条件，把沙漠改造，创造滴水灌溉法，使得这个一毛不长之地，改造为农业发达的国家，现在不但粮食、蔬菜、水果可自给，并成为出口创汇的重要来源。

可见，后用一切条件，是犹太人成功的一手高招。

